

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL  
ECUADOR**

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Disertación previa a la obtención del título de Economista**

**La creación de redes de integración económica como fuente de  
crecimiento y desarrollo para las organizaciones del grupo  
producción de la economía popular y solidaria periodo 2013-2017.**

**Miguel Andrés Vergara Guerrero**

avg142@hotmail.com

**Directora: Ec. Andrea Bedoya**

aebr84@hotmail.com

**Quito, octubre de 2017**



## Resumen

La investigación evidenció las ventajas económicas y sociales que tienen los pequeños y medianos productores de la economía popular y solidaria al formar redes de integración económica. La metodología que se implementó fue de carácter descriptiva, a través de una encuesta y visita a las dos redes de integración económica que existen en Ecuador, red de integración económica banano para la vida Banavid y red de integración económica de Servicios Globales, con el fin de evaluar su estructura actual y observar la forma de constitución legal, las fuentes de financiamiento, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que poseen e incentivar a las organizaciones a conformar este tipo de integración. Del mismo modo, por medio de revisión de literatura académica y a través de experiencias exitosas de organismos y redes de integración económica de la economía solidaria y social de Colombia y España, respectivamente, se realizó un análisis comparativo de integración en el ámbito económico y social. Así, en base a las ventajas y desventajas obtenidas en el caso ecuatoriano, colombiano y español, la presente disertación diseñó una guía práctica para aquellas redes ya constituidas y por constituirse, la cual muestra los procedimientos operativos y económicos que tienen que implementar las redes de integración económica para operar de manera eficiente, incentivar a las organizaciones del grupo producción de la economía popular y solidaria a constituirse como redes de integración económica, obtener las ventajas que se reflejan en: acceder a mercados más competitivos, producir en mayor cantidad a menores costos, mejorar las condiciones de vida de los pequeños y medianos productores, y garantizar su sostenibilidad en el largo plazo.

**Palabras clave:** economía popular y solidaria, redes de integración económica, análisis comparativos, pequeños y medianos productores, guía práctica, sostenibilidad.

## ***DEDICATORIA***

*A Dios por las bendiciones y fuerzas que me ha dado para culminar con esta etapa de mi vida.*

*A mis padres por el amor, los consejos y la confianza que depositan en mí.*

*A mis hermanas por apoyarme en este sueño.*

*A mi directora, Economista Andrea Bedoya por brindarme su tiempo, dedicación, conocimientos y guía en este arduo camino.*

*A mis amigos, compañeros y a todos aquellos que en algún momento formaron parte de esta meta.*

# ***ÍNDICE***

## **Contenido**

Introducción .....	8
Metodología del trabajo.....	11
Fundamentos Teóricos.....	15
Economía Popular .....	15
Economía Popular y Solidaria .....	16
Comparación entre Economía social y Economía solidaria .....	17
Economía Social.....	17
Economía Solidaria .....	19
Economía Social y solidaria .....	21
Indicadores económicos y sociales de la economía social y solidaria.....	22
Empleo .....	23
Educación y capital humano.....	23
Salarios y nivel educativo.....	23
Desarrollo económico local en la economía social y solidaria.....	23
Propuesta de la Economía Social y solidaria en contra del capitalismo (economía convencional) ...	24
El rol de la asociatividad dentro de la economía popular y solidaria .....	25
Redes de integración de la economía popular y solidaria .....	25
Integración Horizontal.....	26
Economías de escala.....	26
Marco Jurídico en Ecuador.....	27
Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria .....	27
Reglamento a Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria .....	28
Capítulo 1. Estructura y comportamiento actual de las redes de integración económica de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador .....	29
1.1. La constitución de las redes de integración económica del grupo producción en Ecuador ...	29
1.2. Estructura y comportamiento socio-económico de las redes de integración económica en Ecuador. ....	32
1.2.1. Red de integración económica banano para la vida “BANAVID” .....	33
1.2.1.1. Historia y constitución de la red .....	33
1.2.1.2. Requisitos para la adhesión a la red de integración económica.....	36
1.2.1.3. Misión, visión y objetivos estratégicos .....	36
1.2.1.4. Eslabones a desarrollar .....	40
1.2.1.5. Fuentes de financiamiento de la red económica Banavid.....	42
1.2.1.6. Inconvenientes de la red de integración económica Banavid .....	44

1.2.1.7. Experiencias en el mercado local e internacional .....	44
1.2.1.8. Balances financieros .....	45
1.3.2. Red de Integración Económica de Servicios Globales de la Economía Popular y Solidaria ...	47
1.3.2.1. Historia y constitución de la red de integración económica Servicios Globales .....	47
1.3.2.2. Requisitos para adherirse a la red .....	49
1.3.2.3. Importancia de formar redes de integración.....	49
1.3.2.4. Productos y servicios que ofrecen.....	49
1.3.2.5. Dificultades para su fortalecimiento .....	50
1.3.2.6. Retos a largo plazo .....	51
1.4. Ventajas y Desventajas de las redes de integración económica de Ecuador .....	52
1.4.1. Ventajas y desventajas de la red de integración económica Banano para la Vida Banavid.....	52
1.4.2. Desventajas de la red de integración económica Servicios Globales .....	53
Capítulo 2 Experiencias exitosas a nivel internacional de redes de integración económica: Casos de Colombia y España .....	54
2.1. Experiencia exitosa de la economía solidaria en Colombia .....	55
2.1.1. Hechos históricos e importancia de la economía solidaria en Colombia.....	55
2.1.2. Tipos de organizaciones de la economía solidaria en Colombia.....	57
2.1.3. Grados y organismos de integración económicos de la economía solidaria en Colombia.....	58
2.1.3.1. Condiciones estructurales y financieras de los organismos económicos de Colombia.....	60
2.1.4. Entidades solidarias de Colombia sujetas a inspección, control y vigilancia .....	64
2.1.5. Economía Solidaria y sus incidencias socio-económicas en la economía Nacional.....	65
2.1.5.1. Aporte de la economía solidaria al Producto Interno Bruto (PIB) Nacional .....	66
2.1.5.2. Aporte del sector solidario al Empleo y pobreza Nacional .....	66
2.1.6. Semejanzas y diferencias de la integración económica de economía popular y solidaria en el caso ecuatoriano y colombiano.....	68
2.1.6.1. Diferencias de los índices financieros.....	68
2.1.6.2. Semejanzas y Diferencias de las ventajas económicas y sociales de Ecuador y Colombia .....	69
2.2. Experiencia exitosa de la economía social en España.....	70
2.2.1. Concepto y Principios de la economía social en España.....	70
2.2.2. Reseña histórica de la economía social en España.....	71
2.2.3. Evolución del número de cooperativas totales y de Trabajo Asociado creadas en España (1949-1994).....	72
2.2.4. Evolución reciente del sector cooperativo en España (1994-2010).....	74
2.2.5. Tipos de organizaciones de la economía social .....	75
2.2.5.1. Cooperativas .....	75
2.2.5.2. Mutualidades .....	76

2.2.5.3. Redes de trueque.....	76
2.2.5.4. Asociaciones.....	76
2.2.5.5. Empresas de inserción .....	76
2.2.5.6. Entidades de la economía social en España .....	77
2.2.6. Constitución y grados de integración del cooperativismo español.....	78
2.2.6.1. Estructura organizativa de las cooperativas de segundo grado .....	79
2.2.6.2. Datos económicos de las SCSG caso de Andalucía .....	80
2.2.7. El aporte de la economía social a la economía española.....	83
2.2.7.1. Empleo como fuente de salida de la pobreza .....	83
2.3. Prácticas e Incentivos tributarios de sociedades cooperativas de primer y segundo grado españoles. ....	84
2.3.1 Beneficios tributarios reconocidos a las cooperativas.....	86
2.3.2. Beneficios tributarios reconocidos a las cooperativas especialmente protegidas .....	87
2.3.2.1. Beneficios fiscales para Uniones, Federaciones y Confederaciones de Cooperativas .....	87
2.4. Ventajas y desventajas de las SCSG en España. Semejanzas y diferencias con el caso ecuatoriano .....	89
2.4.1. Ventajas.....	89
2.4.2. Desventajas.....	91
2.4.2. Semejanzas y diferencias con el caso ecuatoriano .....	92
Capítulo 3 Formulación de una guía práctica para crear redes de integración económica en las organizaciones del grupo de producción de la Economía Popular y Solidaria y garantizar su sostenibilidad. ....	94
3.1. Conceptos.....	94
3.2. Introducción .....	95
3.3. Objetivos .....	96
3.4. Alcance y metodología .....	97
3.5. Constitución jurídica y estructura interna de las redes de integración económica de la economía popular y solidaria.....	97
3.6. Talento Humano .....	103
3.7. Procesos operativos .....	103
3.7.1. Diagnóstico de la situación de una RIE .....	104
3.7.2. Elementos orientadores: Misión, visión, valores .....	106
3.7.3. Líneas de acción .....	107
3.8. Plan Comunicativo de promoción.....	110
3.9. Procedimientos contables y financieros .....	112
3.9.1. Catálogo Único de Cuentas (CUC).....	112
3.9.1.2. Estructura .....	113
3.9.1.3 Procedimiento de actualización y vigencia .....	114

3.9.2. Desarrollo del Balance Social.....	115
3.10. Procesos económicos de las RIE .....	118
3.10.1. Producción.....	118
3.10.2. Costos.....	120
Conclusiones .....	121
Recomendaciones.....	123
Referencias Bibliográficas .....	125
Anexos .....	136
Anexo 1. Encuesta para las Redes de Integración Económica de Ecuador .....	136
Anexo 2. Los 9 Eslabones de la Red de Integración Económica Banavid .....	139
Anexo 3. Balances Financieros Red de Integración Económica Banavid .....	143
Anexo 4. Visita Red de Integración Económica Banano Para La Vida Banavid .....	145
Anexo 5. Planta Maduradora Red Banavid.....	145
Anexo 6. Producto de la Red de Integración Económica Banano Para La Vida Banavid .....	146
Anexo 7. Representantes de la Red de Integración Económica Servicios Globales.....	146

## *Índice de Gráficos*

Gráfico 1. Procentaje del Total de Pasivos al 31 de diciembre de 2016 .....	43
Gráfico 2 . Estructura Organizacional del Cooperativismo y la Economía Solidaria en Colombia .....	57
Gráfico 3 . Esquema de Integración Cooperativa en Colombia .....	59
Gráfico 4 . Estructura de Integración del Cooperativismo y la Economía Solidaria en Colombia .....	60
Gráfico 5 . Evolución del Número de Cooperativas Totales y de Trabajo Asociado Creadas En España (1949-2010).....	73
Gráfico 6 . Evolución del Número de Cooperativas de Trabajo, Sociedades Mercantiles y Cooperativas Totales Creadas en España (1949-2010). .....	74
Gráfico 7 . Sociedades Cooperativas en Relación al Número de Sociedades Mercantiles en España (1999-2009).....	75
Gráfico 8 . Total de Entidades de la Economía Social.....	77
Gráfico 9 . Estructura Organizativa de una Sociedad Cooperativa de Segundo Grado .....	80
Gráfico 10 . Evolución de la Población en Riesgo de Exclusión Social .....	83
Gráfico 11 . Actividades Cooperativizadas y Actividades Instrumentales.....	85
Gráfico 12 . Beneficios Fiscales reconocidos a las Sociedades Cooperativas de Primer y Segundo grado .....	88
Gráfico 13 . Pasos a seguir por una Red de Integración Económica.....	96
Gráfico 14 . Solicitud de Constitución .....	98
Gráfico 15 . Acta Constitutiva para una Red de Integración Económica .....	99
Gráfico 16 . Estructura Interna de las Redes de integración económica .....	101
Gráfico 17 . Proceso Comunicacional .....	112
Gráfico 18 . Proceso para Implementar el Balance Social .....	116
Gráfico 19 . Ejemplos y Principios con sus Macro dimensiones para las RIE .....	117



## ***Índice de tablas***

Tabla 1. Total de Organizaciones Adscritas a la Red de Integración Económica Banavid .....	34
Tabla 2 . Situación de Actual de las Organizaciones de la Red de integración economica Banavid...	38
Tabla 3 Total de Pasivos u Obligaciones Financieras al 31 de diciembre del 2016 .....	42
Tabla 4 . Ingresos, Costos, Gastos y Utilidad Neta Del Estado de Pérdidas y Ganancias al 31 de Diciembre de 2016 .....	45
Tabla 5 . Índices de Endeudamiento al 31 de diciembre del 2016 .....	46
Tabla 6 . Índices de Rentabilidad al 31 de diciembre del 2016.....	46
Tabla 7 . Índices de Liquidez al 31 de diciembre del 2016.....	46
Tabla 8 .Total de Organizaciones de la Red de Integración Económica Servicios Globales .....	48
Tabla 9 . Clases a las que Pertenecen las Organizaciones de la Red de Integración Económica Servicios Globales.....	49
Tabla 10. Ventajas y Desventajas económicas y sociales de la Red de Integración Económica Banavid .....	52
Tabla 11 . Desventajas económicas y sociales de la Red de Integración Económica Servicios Globales .....	53
Tabla 12 . Entidades Controladas por la Supersolidaria .....	58
Tabla 13 . Organismos de Carácter Económico que reportan Estados Financieros al 31 de diciembre de 2016 .....	61
Tabla 14 . Organismos De Carácter Económica/ Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2016 (En Pesos Colombianos) .....	61
Tabla 15 . Organismos de Carácter Económica/ Índices Financieros .....	62
Tabla 16 . Organismos de Carácter Económico/ Asociados-Empleados y Nivel de Supervisión .....	63
Tabla 17 .Beneficios, Capital Social e Inversiones.....	64
Tabla 18 . Índices Financieros de integración económica en Ecuador y Colombia .....	68
Tabla 19 .Semejanzas de las ventajas económicas y sociales en la integración económica entre Ecuador y Colombia.....	69
Tabla 20 . Diferencias de las ventajas económicas y sociales en la integración económica entre Ecuador y Colombia.....	70
Tabla 21 . Evolución del Número de Sindicatos Agrícolas En España (1906 – 1912) .....	72
Tabla 22 . Datos sobre el Cooperativismo de Segundo Grado en Andalucía (2009) .....	81
Tabla 23 . Evolución del Cooperativismo de Segundo Grado En Andalucía (1964-2009) .....	82
Tabla 24 . Razones y Ventajas Económicas y Sociales de las SCSG .....	90
Tabla 25 . Ventajas de la integración económica de España vs a la de Ecuador.....	92
Tabla 26 . Desventajas de la integración económica de España vs a la de Ecuador .....	92
Tabla 27 . Lista de Socios Fundadores .....	100
Tabla 28 . Ejemplo de una Matriz FODA para la Red de Integración Económica de Servicios Globales .....	105
Tabla 29 . Ejemplo de una Matriz POA para la Red Servicios Globales .....	109
Tabla 30 . Plan comunicacional interno y externo para una RIE .....	111
Tabla 31 . Ejemplo de la Estructura del Catálogo Único de Cuentas.....	113
Tabla 32 . Estructura Total del Catálogo Único de Cuentas para las RIE .....	114
Tabla 33 . Principios para Implementar el Balance Social .....	116
Tabla 34 . Actividades para aumentar la producción en las RIE.....	119
Tabla 35 . Actividades para reducir costos en las RIE.....	120

## ***Introducción***

La Economía Solidaria (ES) nace en Europa durante el siglo XIX, cuando la economía de mercado no alcanzaba la armonía social. Su concepto destaca el asociacionismo como una alternativa para el desarrollo y mejor calidad de vida de las personas a través del principio de solidaridad (Da Ros, 2001). Las organizaciones de la ES impulsan los procesos de desarrollo económico sostenido a través de distribución de excedentes por reinvertir sus ganancias; maximizan su beneficio a través del bienestar humano; integran las capacidades y potencialidades de cada individuo para mejorar sus condiciones de vida; generan capital social; poseen autonomía de gestión y constituyen un proceso democrático (Elgue, 2007).

La economía popular y solidaria (EPS) nace a partir de la economía popular y sus principios fundamentales son la cooperación, el apoyo mutuo y las diversas formas de colaborar en base al valor de la solidaridad para generar procesos de desarrollo con el objetivo de satisfacer las necesidades básicas sus actores (Coraggio, 2017).

La EPS en Ecuador, fue aprobada por la Constitución de la República en el año 2008, catalogada en su artículo 283 como un sistema económico social y solidario en el cual “... reconoce al ser humano como sujeto y fin, en donde propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza”. El sistema económico ecuatoriano, se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, que incluye a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios, donde pueden participar los organismos de integración.

Del mismo modo, dentro del marco legal, la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) aprobada en el año 2011, establece a este sistema como una forma de organización económica, en la cual se desarrollan procesos de producción y financiamiento, a través de relaciones de reciprocidad, solidaridad y cooperación que sitúa al ser humano en sujeto y fin de sus actividades (LOEPS, Art 1).

Las organizaciones de la EPS están conformadas por sectores: comunitarios, cooperativos y asociativos. El sector comunitario es un conjunto de organizaciones relacionadas con identidades étnicas, culturales, urbanas, rurales, comunas, pueblos entre otras afines. El sector cooperativo se establece por el conjunto de cooperativas constituidas por sociedades de personas, naturales o jurídicas, en forma voluntaria; y el sector asociativo está formado por el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales vinculadas a actividades económicas productivas (LOEPS, Arts 15, 18,21).

La EPS se constituye por dos sectores generales: el sector financiero, donde intervienen cooperativas de ahorro y crédito (COACS); y el sector no financiero, en el cual intervienen organizaciones de los grupos de vivienda, servicios, producción y consumo (SEPS, 2016). Dentro de estos sectores también se incluyen a los organismos de integración como procesos de unión por parte de distintas organizaciones de la EPS con carácter local, provincial, regional o nacional para posibilitar el vínculo de distintas organizaciones en una sola red. El objetivo de estos organismos se basa en brindar apoyo y asistencia a las diferentes organizaciones de cualquier sector de la EPS; estas integraciones establecen

organismos de integración representativa y económica que desencadenan en redes de integración de la misma índole (LOEPS, Art 121).

Según la LOEPS (Art 124), los organismos de integración económica se conforma por dos o más organizaciones comunitarias, cooperativas o asociaciones de la misma o diferente clase con el fin de cumplir uno o varios objetivos como:

- a) Complementar sus operaciones y actividades mediante la gestión de negocios en conjunto; b) Producir, adquirir, arrendar, administrar o comercializar bienes o servicios en común; c) Estructurar cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización y; d) Desarrollar sus mutuas capacidades tecnológicas y competitivas, a través de alianzas estratégicas, consorcios, redes o grupos, de manera temporal o permanente, bajo la forma y condiciones libremente pactadas por sus integrantes.

En este sentido, Willian Ramón (2015:1), representante de la red de Integración Económica Banano para la Vida (Banavid) en Ecuador, argumenta que a través de esta red, "... el pequeño y mediano productor tendrá estabilidad económica", lo que conlleva a producir a mayor escala con menores costos; con el fin de promover el desarrollo de la economía local. (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2015).

Según, Guridi (2014: 36) "La economía social y solidaria fomenta la cultura de la cooperación al promover empresas cooperativas y un modelo de redes horizontales, participativas, democráticas, de confianza". En este sentido, el modelo económico de economía social y solidaria promueve la articulación de relaciones en red o integración con el propósito de generar economías de escala, reducir los costos de transacción y así generar un crecimiento económico evidenciado por los rendimientos crecientes (Barquero, 2001).

Pese a las ventajas de formar redes de integración económica mencionadas en los anteriores párrafos, hasta marzo de 2017 existían 9.906 organizaciones en el sector no financiero, pero solo se registraron dos (2) redes de integración económica (Banavid y Servicios Globales)<sup>1</sup> (SEPS, 2017). Esta situación es diferente a lo que sucede en Colombia; donde según la Superintendencia de la Economía Solidaria en Colombia hasta la misma fecha (marzo de 2017) se registraron 13.122 organizaciones de ESS, con 20 organismos de carácter económico<sup>2</sup>. Lo mismo sucede en España, donde la confederación empresarial española de la economía social (CEPES, 2013), afirma que dentro del cooperativismo español se registraron alrededor de 35.000 organizaciones de economía social, donde 138 entidades son de segundo grado<sup>3</sup>, y exportaron alrededor de 26, 3 millones de euros (Ministerio De Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, 2015).

---

<sup>1</sup> Información según catastro de EPS a 03 de marzo de 2017 \*: organizaciones de apoyo.

<sup>2</sup> Ley 79 de 1998 Art 92.- Las cooperativas podrán asociarse entre sí para el mejor cumplimiento de sus fines económicos o sociales en organismos de segundo grado de carácter nacional o regional. Confederación de Cooperativas de Colombia.- Los organismos de segundo grado se constituyen por la alianza de las cooperativas que se integren entre sí, pueden ser de carácter gremial o económico.

<sup>3</sup> Ley de Cooperativas de España 1999 Art 77.- Las cooperativas de segundo grado se constituyen por, al menos, dos cooperativas. También pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, hasta un máximo del cuarenta y cinco por ciento del total de los socios, así como los socios de trabajo. Tienen por objeto promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos.

Es así que dentro del sector no financiero, el grupo más representativo de la economía popular y solidaria (EPS) es el de producción, el cual cuenta con 5.904 organizaciones que representan más del 59.60% % del total de organizaciones del sector no financiero de la EPS. Este grupo se ubica en zonas rurales, donde se observa un 91% de participación de actividades económicas, con mayores índices de pobreza y desempleo que en zonas urbanas<sup>4</sup>. Este grupo, como EPS, aporta con 147.620 empleos que representa solo el 5% del total de empleo que existe en todo el grupo de producción (SEPS, 2017).

Los efectos del bajo número de redes de integración económica en Ecuador, resultan porque en la mayoría de organizaciones, en lo principal cooperativas y asociaciones, no cuentan con el suficiente capital humano e innovaciones tecnológicas para el desempeño al cual están enfocadas, lo que provoca ineficiencia e ineficacia dentro de este grupo (SEPS, 2016). Para el Superintendente de Economía Popular y Solidaria; Hugo Jácome Estrella (2014), es necesario ofrecer espacios de capacitación a los miembros de las cooperativas con el fin de “...incrementar el número de organizaciones capacitadas para el cumplimiento de los principios, políticas, procedimientos y normativa de la Economía Popular y Solidaria (EPS)”, que es el objetivo fundamental de los organismos de integración (SEPS, 2014).

Las principales pérdidas económicas que obtienen las organizaciones por no operar colectivamente (como red de integración), son las imposibilidades de: incrementar tecnología, mejorar posicionamiento en los diferentes mercados, acceder a mercados de mayor amplitud, y captar recursos financieros. Estas pérdidas surgen debido a las nuevas demandas y condiciones de la globalización económica, por lo cual es necesario adoptar replanteos estratégicos a fin de adaptarse a las nuevas exigencias competitivas (Liendo y Martínez; 2001).

Dado este contexto y tal como lo dice Coraggio (2008:4), “Es necesario promover y/o fortalecer las redes y movimientos nacionales de economía solidaria, consolidando espacios idóneos para articular mejor y fortalecer las organizaciones y sus integrantes...”. Es indispensable que estas organizaciones busquen espacios más amplios con el fin de adquirir uniones y federaciones nacionales, que busquen crecimientos en sus actividades de promoción, asesoramiento y capacitación.

La investigación facilitará a las actuales redes de integración económica de la EPS constituidas y por constituirse en el país, comprensión sobre el procedimiento legal, operativo y económico que tienen que implementar, ya que podrán conocer, evaluar y desarrollar las ventajas de formar redes de integración para un futuro crecimiento y desarrollo de las mismas.

El primer capítulo muestra el procedimiento legal que tienen que seguir las redes de integración económica para su constitución y obtención de personalidad jurídica. Además, se visualiza el su estructura y comportamiento actual: financiamiento, fortalezas, amenazas, experiencias, debilidades, inconvenientes, etc que tienen las dos redes de integración económica, donde se descubrió las ventajas, desventajas y oportunidades que tienen dentro de la EPS.

---

<sup>4</sup> Información según catastro de EPS a 03 de marzo de 2017 \*: organizaciones de apoyo

El segundo capítulo analiza los casos de Colombia y España, ya que tienen trayectoria y experiencias exitosas dentro del modelo de economía social y solidaria latinoamericano y europeo, al igual que un similar marco jurídico al caso ecuatoriano. En ese sentido, Colombia y su sistema de economía solidaria, cuenta con organismos económicos que se constituyen por la alianza de cooperativas que se integran entre sí, pueden ser de carácter gremial o económico, y; según la Ley 79, Art 92 del sector cooperativo los de "...carácter nacional, requieren para constituirse un número mínimo de diez cooperativas..." y los de carácter regional un mínimo de cinco (5) cooperativas.

Por su parte, España y su sistema de economía social, establece cooperativas de segundo grado o también llamadas cooperativa de cooperativas ya que como menciona el artículo 77 de la ley 27/1999 del 16 de julio de cooperativas "... las cooperativas de segundo grado se constituyen por dos o más cooperativas", con la finalidad de fortalecer su actividad económica.

El tercer capítulo establece una guía práctica para las redes de integración económica ya constituidas y para aquellas organizaciones del sector no financiero de la EPS del grupo producción que deseen, conformar este tipo de integración con el fin de garantizar su sostenibilidad y desarrollo en el largo plazo. Por último, se realizan las conclusiones y recomendaciones a partir de los resultados obtenidos en los capítulos anteriores.

## ***Metodología del trabajo***

### ***Estrategia de la Investigación***

La estrategia que se utilizó en esta investigación es de carácter descriptiva, ya que como lo menciona (Sampierri, et al; 2009: 80) "Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis". En este sentido, se recogió información de manera independiente sobre conceptos o definiciones para entender, evaluar y analizar el comportamiento de las redes de integración económica de la economía popular y solidaria en Ecuador. Del mismo modo, se analizó la integración económica en el caso colombiano y español, para evidenciar las ventajas económicas y sociales que adoptan y así crear una guía práctica que muestre los procedimientos a realizar por las redes de integración. Entonces, este tipo de investigación, es útil para mostrar con precisión el contexto actual que presentan las redes de integración económica y los procedimientos a ejercer para un mejor manejo socioeconómico.

La técnica de investigación que se implementó en el presente estudio es de carácter mixto, ya que se utilizó según la necesidad de cada pregunta de investigación; Gerrings (2007:11), menciona que en todo caso de estudio, "... incluyen virtualmente componentes cuantitativos y cualitativos". Dentro de la disertación, se muestra el comportamiento actual de las dos únicas redes de integración de la economía popular y solidaria en Ecuador y las ventajas a obtener con los casos de Colombia y España, por lo cual se utilizó un método cualitativo y cuantitativo. En el ámbito cualitativo, para comprender la

estructura actual de las redes de integración económica en Ecuador se visitó y entrevistó a los representantes, por lo que se utilizó grabaciones de audio, análisis de documentos, etc.

Por otro lado, la técnica cuantitativa, se usó a través de estadística descriptiva ya que sistematizó los datos obtenidos y evidenció los diferentes índices financieros y el financiamiento de las mismas. Por último, para crear un manual o guía práctica para las redes de integración económica, se recopiló la información necesaria, tanto cualitativa como cuantitativa para comprender los conceptos básicos de los datos extraídos e interpretados, con el fin de verificar las ventajas que conlleva conformar redes de integración económica y su rol dentro de la economía popular y solidaria..

El método de investigación que se usó en este estudio fue deductivo, ya que el razonamiento centra una ley general que se deriva en la deducción objetivo, ya que se parte de enfoques y conceptos teóricos sobre las ventajas socioeconómicas de constituir redes de integración económica en la economía popular y solidaria, con el fin de evaluar su integración y comportamiento asociativo y así llegar a un razonamiento particular sobre la investigación empírica (Mill, 1848).

## ***Procedimiento Metodológico***

La investigación se realizó a las dos redes de integración económica que existen en Ecuador que pertenecen al sector no financiero de la economía popular y solidaria. Entre los métodos empíricos que se implementaron, destaca el estudio propuesto Stofferahn (2009), en el cual muestra un caso particular donde se puede comparar y observar que existe mayor dinamismo de crecimiento y desarrollo para aquellas organizaciones que se asocian entre sí para formar las nuevas generaciones de cooperativas (NGC).

Para entender el comportamiento y estructura actual de las redes de integración económica en Ecuador, se diseñó una encuesta (Ver Anexo 1), en la que se evidencia preguntas abiertas y cerradas con la finalidad de realizar entrevistas in situ a los dirigentes y principales representantes de las redes de integración. La información de esta encuesta fue discernida y resumida con tablas, gráficos e índices financieros hallados para comprender la situación actual de las redes de integración económica. La información proporcionada por ellos permitió indagar y establecer un análisis comparativo con el objetivo de evaluar las ventajas y desventajas en el ámbito económico y social.

Para comprender la estructura de los organismos económicos en Colombia, se solicitó una base de datos a la Superintendencia de Economía Solidaria de Colombia (Supersolidaria) que recopile toda la información posible, por lo cual se creó una base de datos para filtrar la información requerida. Asimismo, por medio de bases de datos de la Supersolidaria, se evidenció a los organismos económicos que reportaron información financiera y se proyectó a través de una serie de análisis, índices financieros, con la finalidad de compararlos con el caso ecuatoriano.

En lo que respecta a la integración económica de la economía social en España, los datos de las sociedades cooperativas de segundo grado (SCSG) se obtuvieron a partir de un estudio propuesto por Puentes en el año 2009, el cual permitió mostrar la evolución a partir del año de 1969 del

cooperativismo de segundo grado en Andalucía<sup>5</sup>, y el impacto dentro de la economía social. Asimismo, con esta información se diseñaron tablas que muestran las ventajas y desventajas que conlleva conformar este tipo de integración.

De esta manera, con los aspectos positivos encontrados en los ámbitos económicos y sociales junto a las experiencias exitosas de los países de Colombia y España, se presenta un manual práctico para las redes de integración económica de Ecuador, ya que no existe en el país y guiará los procedimientos a realizar por parte de las actuales y futuras redes de integración económica para garantizar su sostenibilidad en el largo plazo. Por último, se establecen las conclusiones del estudio y recomendaciones a las organizaciones del grupo producción de la EPS, sus dirigentes y representantes para que puedan comprender el rol y la dimensión que ocupan dentro de la EPS. De igual manera, al Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) para que fomenten las ventajas sociales y económicas que implica ser parte de una red de integración.

## ***Preguntas de Investigación***

### ***Pregunta General***

- ¿Cuáles son las ventajas económicas y sociales que obtendrían las organizaciones del grupo producción al conformar redes de integración económica?

### ***Preguntas Específicas***

- ¿Cuál es la estructura y comportamiento actual de las redes de integración económica del grupo producción en Ecuador, a partir de un organismo de integración económico? ¿Qué fortalezas e inconvenientes tienen para su sostenibilidad?
- Considerando las ventajas y desventajas de formar una integración económica ¿Cuáles son las experiencias de Colombia y España en el funcionamiento de este tipo de integración y cómo se lo compara con el caso ecuatoriano?
- ¿Qué guía práctica se puede diseñar para observar los procesos operativos a realizar por parte de las redes de integración económica en Ecuador e incentivar a las organizaciones del grupo de producción a formar redes de integración económica de manera eficiente y garantizar su sostenibilidad?

## ***Objetivos de la Investigación***

### ***Objetivo General***

- Determinar las ventajas económicas y sociales que obtendrían las organizaciones del grupo producción al conformar redes de integración económica.

### ***Objetivos Específicos***

- Evaluar la estructura y comportamiento actual de las redes de integración económica del grupo producción en Ecuador, a partir de un organismo de integración económico. Analizar las fortalezas e inconvenientes para su sostenibilidad.

---

<sup>5</sup> Andalucía es una comunidad autónoma de España, con estatus de nacionalidad histórica, de acuerdo con el Estatuto de Autonomía que la rige. Está compuesta por las provincias de Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Málaga y Sevilla

- Encontrar y distinguir las ventajas y desventajas en las experiencias de Colombia y España para un correcto funcionamiento de una integración económica y compararlos con el caso ecuatoriano.
- Desarrollar una guía práctica donde se observen los procesos operativos a realizar por parte de las redes de integración económica en Ecuador y que incentive a las organizaciones del grupo de producción a formar redes de integración económica de manera eficiente y garantizar su sostenibilidad.



## ***Fundamentos Teóricos***

Como primer punto, se parte de la definición de conceptos para comprender y evaluar el modelo económico de la economía popular y solidaria (EPS) en Ecuador. Asimismo, se evidencia la distinción entre economía popular, economía solidaria y economía social y solidaria. Desde el punto de vista de economía solidaria se hace referencia a la perspectiva de una corriente latinoamericana y europea. En cuanto a la economía social y solidaria, se analizan sus indicadores y conceptos de asociatividad como parte fundamental para el desarrollo local y su incidencia para obtener economías de escala. Dentro de las teorías; se toma en cuenta el control o integración horizontal en la organización industrial. Además, se conceptualiza a las redes de integración dentro de la economía social y solidaria y se hace un recuento, a través del marco jurídico en Ecuador, sobre definiciones que serán esenciales para la comprensión de la disertación. Es así que finalmente, de acuerdo a Ley Orgánica de EPS y su reglamento, se toma en cuenta a la asociatividad, organismos y redes de integración como parte fundamental para el correcto funcionamiento en la actividad económica del sector no financiero de la EPS.

### ***Economía Popular***

El término de economía popular tiene sus indicios en las dos últimas décadas del siglo XX y ha sido utilizado para hacer énfasis a aquellos trabajadores excluidos por sus actividades desarrolladas, por lo cual poseen salarios bajos y a veces no remunerados. De esta manera, por cuenta propia y a través de la asociación, buscan ingresar al mundo laboral asalariado para obtener mejores condiciones de vida (Sarria, 2004).

Se define a la economía popular como el conjunto de acciones económicas y prácticas sociales implementadas por los sectores populares a fin de satisfacer sus necesidades básicas, en base a su propia fuerza laboral y recursos disponibles. Es por ello, que la economía popular establece relaciones sociales a través de valores de camaradería, reciprocidad y cooperación, en el cual los trabajadores adopten estrategias laborales y de supervivencia con la finalidad de obtener no solo ganancias económicas, sino también generar condiciones idóneas para el ser humano, como son: salud, vivienda, servicios básicos, etc (Sarria, 2004).

La economía popular tiene la forma de producir y distribuir bienes y servicios que tienen como objetivo satisfacer los valores de uso, valorizar el trabajo y al ser humano, el concepto de economía desde su etimología, se origina del griego oikos que significa casa y nemo que denota “yo distribuyo, yo administro”. De esta manera, la economía popular es la forma por la cual, históricamente, los seres humanos que no viven de la explotación de la fuerza laboral ajena, desean garantizar su permanencia en el mundo a través de la asociación (Sarria, 2004).

Las entidades que son parte de la economía popular parten de sus propias unidades domésticas (familiares y comunales), y por organizaciones delimitadas con el objetivo de alcanzar “... emprendimientos unipersonales y familiares, redes de ayuda mutua, juntas con fines de gestión económica, cooperativas, asociaciones diversas, organizando los procesos naturales y las capacidades humanas...” para reproducir su vida y fuerza de trabajo en condiciones óptimas (Coraggio, Arancibia, Deux, 2010: 11).

El elemento fundamental de la Economía Popular es la unidad doméstica, que se entiende como un grupo de personas, vinculados de manera sostenida, que sean solidarias y responsables en la obtención y distribución de las condiciones materiales necesarias para la reproducción inmediata de todos sus miembros. Una unidad doméstica puede abarcar uno o más hogares, ya que se entiende por hogar al grupo que coopera y utiliza en común recursos o un presupuesto para sus necesidades en alimentación, vivienda y otros gastos básicos, por lo cual una unidad doméstica se convierte en la base de la economía popular (Coraggio, Arancibia, Deux, 2010).

Asimismo, a lo largo de la historia, los sectores populares pretenden asegurar la proliferación de la vida en base a dos dimensiones de esta economía. En primera instancia, se presenta con la forma en que se desarrollan los sectores populares en el día a día, cómo producen y reproducen su existencia. La segunda hace hincapié, al rol que ocupa la economía popular en el espacio y tiempo histórico, es decir; tanto en sociedades de colectores o cazadores como en sociedades socialistas, capitalistas, etc. En cada dimensión, se expresa según con los horizontes políticos y prácticas cotidianas de trabajo de los actores que son: los que se encuentran involucrados de manera directa en la producción y los que apoyan de manera directa a los emprendimientos a través de asesoría, financiamiento, entre otros (Tiriba, 2001).

Esta economía actúa por medio de cuatro (4) aspectos: 1) la producción para el autoconsumo individual o comunitario, 2) el trabajo asalariado, 3) producir para vender, es decir, generar ingresos propios que permitan el acceso a productos de otros trabajadores y 4) la obtención de donaciones de diverso tipo, transferencias monetarias y subsidios de costos y precios respecto a los valores de mercado (Coraggio, Arancibia, Deux, 2010).

## ***Economía Popular y Solidaria***

La economía popular y solidaria (EPS) nace a partir de la economía popular antes explicada, cuyos fundamentos adicionales y principales son la cooperación, el apoyo mutuo y las diversas formas de colaborar con la finalidad de maximizar el valor de la solidaridad y generar procesos de desarrollo conforme se satisfagan las necesidades básicas. Es decir, la EPS plantea añadir el principio de solidaridad para que los participantes se organicen y potencialicen o revolucionen a la economía formal (Coraggio, 2017).

La EPS es el vínculo de: recursos, capacidades y actividades e instituciones que tienen por objeto regularizar, en base a principios de solidaridad, el manejo de estos recursos para el desarrollo de actividades en procesos de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo que se encuentren organizadas por los propios trabajadores y sus familias, a través de organizaciones comunitarias o asociatividad auto gestionada (Coraggio, Arancibia, Deux, 2010).

La EPS involucra tanto la economía popular como el sector de la economía solidaria que constituye un enlace de actores y recursos de la economía mixta que pueden ser: empresarial capitalista, pública y popular y solidaria, en el cual prevalece la racionalidad productiva con el fin de asegurar de forma corresponsable el sustento de todos los integrantes en una sociedad. La distinción particular de este

sistema económico es la libre asociación o existencia de comunidades bajo el principio de solidaridad (Coraggio, Arancibia, Deux, 2010).

En Ecuador, la EPS es una forma de organización económica mediante el cual sus integrantes de forma individual o colectiva, "... organizan y desarrollan procesos de producción intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos" (SEPS, 2017:1). ". El sistema económico de Ecuador, es social y solidaria y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta y popular y solidaria, que incluye a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Constitución de la República del Ecuador, Art 283).

Del mismo modo, en el artículo 276 de la Constitución de la República del Ecuador menciona que el sistema o régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1.-Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución. 2.- Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable." (...)

Los principios de la EPS según el artículo uno (1) de la LOEPS son ocho (8): 1) La búsqueda del buen vivir y del bien común; 2) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales; 3) El comercio justo y consumo ético y responsable; 4) La equidad de género; 5) El respeto a la identidad cultural; 6) La autogestión; 7) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y, 8) La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Dado este contexto, el sistema económico de Ecuador en su conjunto (actores de la economía popular, empresarial, capitalista y pública), tiene que estar encaminado hacia la producción de bienes y servicios que hagan posible el buen vivir y el desarrollo de corresponsabilidad de los participantes para satisfacer las necesidades en base al principio de solidaridad con responsabilidad social. Así se puede determinar que la economía solidaria no se limita a los modelos asociativos populares, sino que también incluyen las formas públicas como: aplicación de principios de reciprocidad, redistribución, seguro social, bienes públicos y formas de solidaridad propias de la filosofía empresarial u otras organizaciones de la sociedad civil (Coraggio, sf)

## ***Comparación entre Economía social y Economía solidaria***

### ***Economía Social***

La economía social es un concepto que ha sido promovido por sus propios protagonistas con el objetivo de identificar organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de

determinados grupos sociales. Por este motivo, con frecuencia se relaciona a la economía social con las organizaciones más tradicionales como son: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

Las primeras apariciones del concepto de la economía social (ES) surgieron en el siglo XIX, con los aportes de John Stuart Mill y Leon Walras, los cuales adoptaron este término a las renovadas organizaciones que se creaban como respuesta a los problemas sociales que se generaba con el sistema capitalista. En este sentido, Walras (Walras, 2008:1), reconocía a la ES como parte fundamental de la ciencia y disciplina económica que busca la justicia social como parte de su objetivo en la actividad económica (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

La crisis económica de los años setenta (70) marcó un escenario importante para la ES de Europa. El desempleo y la probabilidad de exclusión en el mercado laboral impulsaron a los actores económicos a emplear dinámicas de autoempleo y refuerzo de solidaridad, con el fin de hacer frente a las necesidades insatisfechas, sobre todo para la población con menos recursos y a su vez favorecer al medioambiente y reciclaje de materiales, con conciencia cooperativa de democratización y responsabilidad (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

El Consejo Valona de la Economía social (1990:13) conceptualiza a la ES como aquel elemento de la economía compuesta por organizaciones privadas que comparten entre ellas cuatro (4) características:

- a) finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad, antes que de lucro; b) autonomía de gestión; c) procesos de decisión democráticos; y d) primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas.

Los principios de la ES según Guridi, Enekoitz, Perez, (2008:4) son siete (7):

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones, que no tienen socios)
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

La ES se diferencia del sector privado y del sector público (Estado) en que este sistema produce además de utilidades económicas, sociedad, debido a que su objetivo es generar valores de uso para satisfacer las necesidades de los mismos productores y no verse enfocado por la acumulación de capital sin límites. El elemento principal de la ES es el trabajo y el conocimiento reproducido por los trabajadores por lo cual es necesario contar con propios medios de producción y competir en mercados atractivos (Coraggio, sf).

### ***La economía social como fuente de desarrollo***

La economía social se ha caracterizado a lo largo de su historia por ser influyente en la generación de empleo estable por parte de las organizaciones hacia la población, donde a través del desarrollo local, se evidencia un incremento en el bienestar social (García, 1997:11). Es así que la capacidad de

fomentar actividad económica y empleo por parte de estas organizaciones es una realidad probada durante cualquier etapa del ciclo económico de un país (Tomás et al., 1998).

En etapas de reactivación económica, el modelo de economía social es esencial para impulsar el desarrollo económico, por lo cual las administraciones públicas deben fomentar el apoyo, promoción e impulso de este modelo y considerarlo como una prioridad. En este sentido, la Unión Europea (UE), reconoce a las organizaciones de la economía solidaria como entidades que crean más empleo estable que otras organizaciones de diferentes figuras jurídicas (García, 1997:22).

Buendía y Lins (2000:31), elaboraron un estudio empírico sobre las sociedades cooperativas como actores principales del desarrollo económico en países desarrollados y en vías de desarrollo. De esta manera, los países desarrollados defienden la capacidad que tienen las cooperativas para generar empleo local, infraestructuras, patrones de compra y servicios; tanto en áreas rurales como urbanas. Por otro lado, los países en vías de desarrollo tienen mayor presencia en el área rural, donde se genera agroindustrias, producción agropecuaria; y en consecuencia mayor oferta laboral.

En consecuencia, tanto en países desarrollados como países en vías de desarrollo, se obtienen resultados positivos sobre: el empleo, el crecimiento y el bienestar social; donde la economía social se convierte en un agente de desarrollo, sea una región más o menos desarrollada o más o menos poblada (Ballesteros, 1990 y 1993; Demoustier, 2000; Lorendahl, 1999; Westlund y Westerdahl, 1996:63).

## ***Economía Solidaria***

La economía solidaria nace de las bases fundamentales de la economía social e intenta reflexionar las relaciones económicas, frente al capitalismo y la búsqueda de la acumulación del capital antes que el bienestar social. La economía solidaria se enfoca en entablar relaciones de producción, distribución, consumo y financiamiento a través de justicia, cooperación, reciprocidad y ayuda recíproca, lo que convierte a las personas y al trabajo en el eje de este sistema económico (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

La expresión de economía solidaria se refiere a un conjunto de pensamientos y enfoques teóricos, prácticas asociativas, y realidades socioeconómicas que a partir del siglo XX han desarrollado un aumento de sentido de pertenencia en la forma de entender el rol de la economía y los procesos económicos en las sociedades modernas. Es por ello, que autores como Monzón (2006), Guerra (2004), Coraggio (2004), coinciden en diferenciar dos corrientes primordiales: el enfoque latinoamericano y europeo (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

## ***Economía Solidaria Corriente Latinoamericana***

El economista chileno Luis Razzeto (2000:9), menciona que el concepto de economía solidaria en Latinoamérica tiene sus indicios en los años noventa (90). Es entonces desde esa época que el uso de este término se ha generalizado de manera gradual con el apoyo de redes internacionales, entre las más conocidas: red intercontinental de promoción de la economía social y solidaria y la red de investigadores latinoamericanos de economía social y solidaria.

La economía solidaria según Singer (2000:2), surge como un modo de producción y distribución alternativo al modelo neoliberal capitalista, el cual se crea por los que temen quedarse marginados por el mercado de trabajo. En este sentido Singer (2000:3); argumenta:

La economía solidaria une el principio de la unidad entre posesión y utilización de los medios de producción y distribución (propio de la producción simple de mercancías) con el principio de la socialización de esos medios (propio del capitalismo). Bajo el capitalismo, los medios de producción son socializados en la medida que el progreso técnico cree sistemas que sólo pueden ser operados por un gran número de personas, actuando coordinadamente, es decir cooperando entre sí. Eso se da no sólo en las fábricas sino también en las redes de transporte, comunicación, de provisión de energía, de agua, de venta por menos, etc.

En este sentido, la economía solidaria es una búsqueda tanto teórica como práctica de hacer economía en base a trabajo y solidaridad. Es decir, este principio de solidaridad tiene que fomentarse en niveles micro y macroeconómicos dentro de instituciones y organizaciones económicas, con el fin de incrementar la eficiencia productiva y los beneficios sociales y culturales de la población que participe en este sistema económico (Razzeto, sf).

Por su parte, para (Jácome, 2016:20), la economía solidaria se la entiende como el conjunto de prácticas de producción, comercialización, consumo y crédito por parte de organizaciones, las cuales buscan satisfacer necesidades al ser humano. Estas prácticas se basan en valores de cooperación, solidaridad, y reciprocidad. En cuanto a los valores solidarios, según Coraggio (2009:30) "... no implica la anulación del individuo o su disolución en una comunidad impuesta, sino un efectivo despliegue de su identidad y capacidades, en el contexto de comunidades voluntarias o ancestrales y de una sociedad incluyente".

La solidaridad puede ser entendida como la asociatividad, donde todas las actividades económicas, sociales o culturales que se realicen deben hacerse en conjunto Guerra (2012: 14). Lo que se pretende con la economía solidaria según Coraggio (2011: 27) es llegar al Buen Vivir, que "Incluye asumir y disfrutar de conductas que son solidarias con las condiciones de buena vida de los otros, rechazando la indiferencia individualista que propician el utilitarismo posesivo estrecho así como las tendencias a una diferenciación destructiva del otro, si es que no autodestructiva".

En este escenario, Razeto (2009:sf) explica que en muchos de los casos, los trabajadores sienten que su salario no refleja el valor monetario por el trabajo realizado, por lo cual se ven incentivados a integrar trabajos independientes o personales y mediante labores asociativas, mejorar sus condiciones de vida.

## ***Economía Solidaria Corriente Europea***

En el continente europeo, el surgimiento y progreso del concepto de economía solidaria está muy atado con el desarrollo que ha experimentado hasta la actualidad la economía social y sus formas de organización y empresariales clásicas. Las organizaciones como empresas cooperativas, mutualidades y asociaciones desde su origen en el siglo XIX y su evolución en el siglo XX, experimenta un creciente proceso de institucionalización (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

La red de economía alternativa y solidaria -REAS en adelante. (2011:1), señala que “La economía solidaria, es un enfoque de la actividad económica que tiene en cuenta a las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible y sustentable, como referencia prioritaria, por encima de otros intereses”.

Es por esto que a la economía solidaria se la considera como un modelo de desarrollo económico y humano. Como menciona (Monzón, 2006:2) “...la Economía Solidaria ha sido un concepto promovido por sus propios protagonistas para identificar un amplio conjunto de organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de determinados colectivos sociales”. En consecuencia, la economía solidaria es una herramienta esencial para aumentar las condiciones de vida de las personas más perjudicadas a causa de la globalización (Ojeda, 2009: 24),

Uno de los aspectos más relevantes e interesantes que contribuye la economía solidaria es que no se define solo como conjunto de actividades económicas con propósito social, sino que también incursiona desde una perspectiva socioeconómica y sociopolítica (Laville, Levesque, y Mendel, 2007).

Desde el punto de vista socioeconómico, el enfoque de economía solidaria sustenta que la economía no se orienta solo al mercado, sino que es necesario añadir principios de redistribución y reciprocidad, basados en los tres pilares de economía según Polanyi (1944) que son: mercado, redistribución realizada en lo principal por el Estado, y la reciprocidad que practica la sociedad. Dentro de la visión sociopolítica, las observaciones de la economía solidaria proponen un avance hacia la democratización por medio de compromisos ciudadanos (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

Este sistema económico no tiene como fin sustituir la gestión del Estado, por el contrario, su objetivo es proponer reformas en el ámbito político y articulado con regulaciones públicas generar una inserción en la económica, vista como un proyecto de integración cultural y social. Por este motivo, las autoridades políticas cumplen un rol importante y determinante para el desarrollo económico en el largo plazo (Laville, sf).

## ***Economía Social y solidaria***

Ante lo expuesto, en América Latina los emprendimientos populares de carácter asociativo, se conceptualizan por diferentes denominaciones entre los que predominan economía solidaria (Razeto,

Singer), economía popular solidaria (Gaiger, Tiriba), o economía solidara (Guerra). De esta manera, este sistema económico adopta definiciones como: economía solidaria en el caso brasileño, socio-economía solidario en Uruguay, economía de solidaridad en Chile, economía solidaria en Colombia, entre otros. Aunque sus denominaciones son distintas, los conceptos que tienen como aspectos en común se base en la reproducción de la vida y el trabajo bajo principios de: solidaridad, equidad, reciprocidad (Instituto de Altos Estudios Nacionales, 2016).

La definición como sistema económico social y solidario se define según (Coraggio, Jean-Louis Laville, Isabelle et al, 2016:18) como aquel “...sistema histórico de instituciones, valores y prácticas (recurrentes, por costumbres, por eficacia comprobada, jurídicas...) mediante el cual cada comunidad, conjunto de comunidades o sociedad, organiza y coordina el proceso económico”.

Desde su filosofía, la economía social y solidaria (ESS) parte de un sistema de valores que busca que los seres humanos satisfagan sus necesidades e incrementen su calidad de vida, lo que refleja a estos elementos como eje central de la producción. En este sentido, la ESS reconoce al trabajo como una de las principales actividades para los seres humanos, y de forma simultánea, las utilidades y excedentes obtenidos cumplirán el valor de redistribución en partes igual que conlleve a la equidad (Harguindeguy, 2008).

Asimismo, la ESS contradice el elemento de acumulación de la riqueza sin límites por lo cual adopta el valor de la reciprocidad. La reciprocidad en la ESS es entendida como el deseo de devolver un favor bien recibido y comenzar con un círculo virtuoso enfocado en dar y recibir que genere un tejido social en la población (Harguindeguy, 2008).

En este sentido, la ESS coordina el proceso económico en: 1) Producción racional de bienes y servicios bajo las formas de su organización como: unidades domésticas, emprendimientos familiares o comunitarios, cooperativas, asociaciones, redes, etc., mediante la autogestión. 2) Distribución y redistribución, se entiende como redistribuir las ganancias producidas en partes iguales para satisfacer las necesidades de todas y todos los integrantes. 3) El intercambio justo entre personas, sectores y regiones en base a la reciprocidad por sobre la competencia. 4) Consumo responsable con la naturaleza y sociedad a fin de adquirir responsabilidad social y el buen vivir y; 5) La coordinación consistente y democrático en el ámbito económico y político (Coraggio, Jean-Louis Laville, Isabelle et al, 2016:19).

## ***Indicadores económicos y sociales de la economía social y solidaria***

La REAS (2011: 1), indica que los indicadores económicos y sociales se basan en los principios y valores de la economía social y solidaria antes mencionados. Entre estos destacan el empleo, educación, capital humano y trabajo-salario.



## ***Empleo***

Este sistema económico propicia una estrategia clave para reducir la brecha de la desigualdad y aumentar el empleo, ya que una virtud de este modelo económico es la facilidad de producción a nivel personal o grupal, es decir, de producir de manera individual o colectiva bienes o servicios para la población, citando como ejemplo una cooperativa (Singer, 2008:53).

## ***Educación y capital humano***

Para Becker (1984:13), la educación es un factor fundamental para el desarrollo socioeconómico de cualquier sociedad y argumenta que una solución para fortalecer a la educación es el capital humano, ya que como lo menciona Sen (1998:67), la acumulación del capital humano “se concentra en el carácter de agentes de los seres humanos, que por medio de sus habilidades, conocimientos y esfuerzos, aumentan las posibilidades de producción”.

El capital humano tiene una relación directa con la productividad de los trabajadores, ya que al adquirir mayores habilidades y conocimientos, estos generan una ventaja comparativa respecto a otros trabajadores que carecen de este capital (Serrano, 2013:26).

## ***Salarios y nivel educativo***

La relación entre los sistemas productivos y educativos conlleva a un vínculo entre “conocimiento-trabajo”, el cual se convierte en un indicador fundamental para determinar el nivel de conocimientos de los trabajadores (Boyer y Caroli 1993:15). Del mismo modo, señalan que existe una relación directa entre salario y trabajo, por lo cual incentiva a los trabajadores a ser más productivos y obtener un sistema educativo eficiente, que promueva una población educada y este a su vez, genere crecimiento económico en el largo plazo.

## ***Desarrollo económico local en la economía social y solidaria***

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2009:21), define al desarrollo económico local “...como un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región” (CEPAL, 2009:21).

El desarrollo económico depende en gran medida de la capacidad de innovación que se ejerza dentro de la base productiva y empresarial de un territorio (Barquero, 2001:21). El desarrollo económico local en América Latina es de suma importancia y requiere de un estudio profundo, puesto que para Alburquerque (1999:2) este desarrollo,

[...] Involucra a la mayoría de las actividades productivas existentes en todos los países, siendo fundamental en términos de empleo e ingreso y para la difusión territorial del progreso técnico y crecimiento económico. Por ello, posee una capacidad no desdeñable para incidir en una mejora de la distribución del ingreso, dentro de la necesaria lucha contra la pobreza y la desigualdad, lo cual exige replantearse seriamente los ineficientes e insuficientes enfoques asistencialistas.

El desarrollo económico local no se puede alcanzar con la participación de un solo sector de la economía (instituciones, gremios, etc.), sino que se necesita la participación de varios actores territoriales, con el fin de “...asegurar mayor eficiencia, eficacia y flexibilidad de funcionamiento, incorporando nuevas formas de organización alejadas del burocratismo y cercanas al territorio”, y así poder transformar el ámbito económico (Alburquerque, 1999:38-41).

Uno de los desafíos que tienen los territorios locales para enfrentar el impulso del desarrollo económico local, es establecer coordinación en el ámbito institucional, captar recursos de cooperación e intercambios entre organizaciones locales que permitan relaciones de asociatividad y mercado (Enríquez, 2001:9).

### ***Propuesta de la Economía Social y solidaria en contra del capitalismo (economía convencional)***

K. Polanyi (1944:29) rechaza la doctrina esencial del capitalismo sobre la autorregulación del mercado, debido a que este modelo económico no puede existir sin destruir a los seres humanos. De igual manera, argumenta que la economía de mercado surgió por decisiones y procesos histórico durante los últimos dos siglos.

El enfoque de un modelo económico capitalista, es catalogada por Huanacuni (2010:31) como: individualista, competitiva, jerárquica, desintegrada de la vida; orientada al consumo y a la acumulación del capital. En este sentido, la economía comunitaria andina propone un nuevo modelo económico, sustentado en el equilibrio de la naturaleza con el ser humano en base a los principios de reciprocidad, redistribución y racionalidad.

Dentro de la ciencia económica, al practicar la economía convencional, el consumidor se ve perjudicado por prácticas desleales que ejercen los productores, tales como influir en el marketing y la publicidad, debido a que los consumidores podrían modificar sus comportamientos; lo cual afecta al principio de soberanía del consumidor (Ramos Gorostiza, 2004:210-214).

La actividad económica no se enfoca solo en el intercambio de mercado, sino que incluyen principios de redistribución, realizada en lo principal por el Estado, y la reciprocidad y la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil de la economía. Todos los sistemas económicos que se conocen hasta el feudalismo en Europa occidental están siguiendo los principios de reciprocidad, redistribución y administración local; o una combinación de los tres (Polanyi, 1989:100).

Coraggio (2011:44-45) sostiene que la economía social es un espacio de acción constituido no por individuos utilitaristas que buscan ventajas materiales, sino por individuos, familias, colectivos y comunidades de diverso tipo que se mueven dentro de instituciones decantadas por la práctica o acordada con arreglos voluntarios que actúan con valores de solidaridad y cooperación, generando valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores y de sus comunidades, generalmente de base territorial, étnica, social o cultural, sin una orientación por la ganancia y la acumulación de capital sin límites.

## ***El rol de la asociatividad dentro de la economía popular y solidaria***

Para Perego (2000:16) la asociatividad es “un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”. Estos objetivos pueden trazarse en momentos coyunturales para el beneficio común (Perego, 2000:16).

La asociación para Liendo y Martínez (2001: 311) “surge como uno de los mecanismos de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades derivadas del proceso de globalización”. En este sentido, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para ajustarse a esta realidad dominante, se ven forzadas a conformar redes o asociaciones con el objetivo de no verse excluidos del mercado y con ello permitir el esfuerzo colectivo para solventar los problemas comunes y generar mayor posicionamiento dentro de un mercado específico (Perego, 2000: 17).

Además, la asociatividad entre empresas según (Pérez y Múnera, 2007:44) “es la capacidad de una cadena productiva para trabajar juntos, mediante el desarrollo de esquemas de trabajo que permitan obtener beneficios en cuanto a disminución de costos y sincronización de la cadena para el aumento de la competitividad”. La asociatividad faculta la realización de estrategias orientadas a conseguir una ventaja competitiva, en el cual cada uno de los asociados mantenga independencia jurídica de los participantes y autonomía gerencial de cada una de las empresas (Zevallos, 2007; Riera, 2013:9).

Los requisitos primordiales para conformar una asociatividad entre organizaciones es que existan objetivos, proyectos y compromisos comunes; y de igual manera que estas organizaciones compartan riesgos, sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes. De este modo, la asociatividad permite: incrementar tecnología, mejorar posicionamiento en los diferentes mercados, acceder a mercados de mayor amplitud, desarrollar nuevos productos, reducir costos, disponer de mayor información y captar recursos financieros (Liendo y Martínez, 2001:312).

## ***Redes de integración de la economía popular y solidaria***

La economía solidaria tiene una relación directa con los pequeños y medianos emprendimientos los cuales buscan una vida más digna para los agentes económicos que interactúan en el mercado. Las iniciativas de estos emprendimientos nacen por la participación e iniciativa de agencias públicas, privadas y cooperativas de trabajo, las cuales tienen como fin el “comercio justo”, donde los consumidores puedan comprar bienes o servicios a un precio justo y de esta manera, obtener salarios dignos y razonables que permitan a los trabajadores una mejor calidad de vida (Escoriuela, 2007:4).

Guridi (2014: 36), señala que “La economía social y solidaria fomenta la cultura de la cooperación al promover empresas cooperativas y un modelo de redes horizontales, participativas, democráticas, de confianza”. En este sentido, el modelo económico de economía social y solidaria promueve la articulación de relaciones en red, siempre y cuando estas redes se caractericen por los valores y principios de cooperación que se intenta fomentar en la sociedad tales como: distribuir el excedente o acumulación de riqueza, compartir conocimientos para innovar, aprender y crecer, compartir los espacios físicos o bienes materiales de las organizaciones (Guridi, 2014:36).

Estas redes de integración o fusiones por parte de las organizaciones de la economía social y solidaria, permiten establecer procesos de desarrollo económico determinados por una sola organización sistemática que benefician la competitividad de las empresas locales tanto los mercados nacionales como internacionales. Dichos sistemas están enfocados en la formación de redes de empresas con el propósito de generar economías de escala y reducir los costos transacción que permitan obtener rendimientos crecientes y crecimiento económico (Barquero, 2001:21).

## ***Integración Horizontal***

La integración horizontal es la unión de dos o más empresas que producen un bien o servicio similar con el fin de crear una sola organización. Esta integración involucra organizaciones que son competidoras directas dentro de un mercado específico (Waldman, et al, 1998:89).

Las adquisiciones y fusiones son una de las clases de integración horizontal, para (Waldman, et al, 1998:504) una fusión es “una transacción en la cual los activos de una o más empresas son combinados en una nueva empresa”, mientras que una adquisición es el poder de control en la toma de decisiones e incorporarse en su totalidad en los activos de la empresa.

Para Goldman, et al (2003:93), uno de los beneficios para que las organizaciones se integren de forma horizontal es el aumento de la eficiencia, en donde fusionar empresas u organizaciones, puede “permitir que los gastos fijos se expandan sobre una mayor base de producto, y facultar a las firmas para reorganizar los servicios a lo largo de sus redes combinadas”.

## ***Economías de escala***

La economía de escala se considera como la primacía que tiene una organización o empresa para producir más a menores costos. Es decir, mientras la producción de la empresa vaya creciendo y llegue a su nivel óptimo, los costos por producir esta unidad adicional disminuyen o reducen (Martínez y Vidal, 2003:24).

Al conformar redes de integración económica dentro de la economía popular y solidaria, una de las principales ventajas es el poseer economías de escala. Es por ello que a través de estas se pretende aumentar la competitividad y alcanzar mercados más amplios con el fin de ser una organización dinámica frente al mundo de la globalización (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

Las economías de escala según Krugman (2006:120) pueden ser conceptualizadas como rendimientos crecientes

[...] de forma que la producción es más eficiente cuanto mayor es la escala a la que se lleva a cabo. Cuando hay economías de escala, la duplicación de los factores de producción de una industria provoca que la producción aumente más del doble.

De manera precisa, las redes de integración económica en términos de producción, administración y comercialización, se benefician por concentrar de manera eficiente la oferta de sus bienes o servicios, diversificación de sus productos, apertura de nuevos mercados, contratación de servicios y obtención de insumos de forma conjunta, la adopción de nuevos procesos industriales y la difusión en su gestión (Mozas y Bernal, 2004).

Por último, en cuanto a la reducción de sus costos, las redes de integración económica se benefician por: reducción en costos de gestión empresarial, captación de mayores recursos financieros por parte de instituciones financieras públicas y privadas con el objetivo de contar con materia prima de alta calidad y aumentar su tecnología (Vargas. 1993: 28).

## ***Marco Jurídico en Ecuador***

El marco jurídico en Ecuador, a través de la Constitución de la República del Ecuador del año 2008, reconoce por primera vez a la economía popular y solidaria y cambia el paradigma del sistema económico nacional a un sistema económico social y solidario, en el cual reconoce al ser humano como sujeto y fin. A partir de aquello, se expide en el año 2011 la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) y su reglamento, en los cuales abordan conceptos esenciales sobre las redes de integración económica en sus respectivos artículos, detallados a continuación.

## ***Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria***

Como se mencionó en el párrafo anterior, la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) fue expedida en 2011 y cataloga a la economía popular y solidaria como una forma de organización económica; donde sus participantes en forma individual o colectiva, desarrollan procesos de producción o financiamiento mediante relaciones de reciprocidad, solidaridad y cooperación, que sitúa al ser humano como sujeto y fin de sus actividades.<sup>6</sup>

Es así que en primera instancia se tratará sobre el sector asociativo, ya que para formar una red de integración económica es necesario que haya una organización formada como sector asociativo. De esta manera el artículo diez y ocho de la LOEPS lo determina de esta manera:

**Art. 18.- Sector Asociativo.-** Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Una vez que se tenga una asociación, se pueden instaurar organismos de integración de la EPS, estos son grupos de organizaciones que se pueden constituirse como una red de integración de forma

---

<sup>6</sup> Art. 1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

representativa o económica a nivel local, provincial, regional o nacional.<sup>7</sup> Los conceptos sobre los dos tipos de integración se detallan a continuación.

**Art. 123.- Integración representativa.-** La integración representativa se constituirá con el objeto de defender los intereses de sus afiliadas, ante organismos públicos y privados, colaborar en la solución de sus conflictos y brindarles capacitación, asesoría y asistencia técnica y podrán ser uniones, redes, federaciones de cada grupo y confederaciones.

**Art. 124.- Integración económica.-** La integración económica se constituirá con el objeto de complementar las operaciones y actividades de sus afiliadas mediante la gestión de negocios en conjunto; producir, adquirir, arrendar, administrar o comercializar bienes o servicios en común; estructurar cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización; y, desarrollar sus mutuas capacidades tecnológicas y competitivas, a través de alianzas estratégicas, consorcios, redes o grupos, de manera temporal o permanente, bajo la forma y condiciones libremente pactadas por sus integrantes. El Estado propenderá a impulsar acciones que propicien el intercambio comercial justo y complementario de bienes y servicios de forma directa entre productores y consumidores.

### ***Reglamento a Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria***

En esta instancia es importante aclarar el concepto sobre integración económica que establece el reglamento a la LOEPS en sus artículos ciento veinte y cuatro y ciento veinte y cinco para tener una visión de cómo se conformarán las redes de integración.

**Art. 124.- Integración económica.-** Los organismos de integración económica, bajo cualquier denominación que adopten, se constituirán, en forma temporal o permanente, por dos o más organizaciones comunitarias, asociaciones EPS o cooperativas, de la misma o distinta clase.

**Art. 125.- Constitución, organización y funcionamiento.-** Los organismos de integración económica, se constituirán con el convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales de las organizaciones integrantes, en la que se harán constar, los objetivos, mecanismos de funcionamiento, acceso a los servicios y financiamiento de los mismos, así como la administración y representación legal de la forma de organización constituida.

El marco jurídico en lo que respecta a las redes de integración económica es limitante, ya que no menciona con claridad sobre los procedimientos a seguir para formar este tipo de integración. Por otro lado, es importante tener en cuenta que una de las ventajas para las organizaciones de la EPS del sector no financiero es precisamente el estar respaldados por la ley y su reglamento, lo cual a primera vista facilitaría su constitución y desarrollo. Sin embargo, como se observará en el capítulo uno y posteriormente en el capítulo tres, se mencionará de manera cuidadosa todos los pasos a seguir para facilitar su comprensión y aumentar la cantidad de redes.

---

<sup>7</sup>Art. 121.- Organismos de integración.- Las organizaciones sujetas a la presente Ley, podrán constituir organismos de integración representativa o económica, con carácter local, provincial, regional o nacional.

# ***Capítulo 1. Estructura y comportamiento actual de las redes de integración económica de la Economía Popular y Solidaria en Ecuador***

Como punto de partida, el presente capítulo abordará sobre el proceso que tienen que seguir las organizaciones de la economía popular y solidaria del sector no financiero para constituirse de forma legal como una red de integración económica y obtener su personalidad jurídica. Después, en base a una encuesta in situ realizada a los principales funcionarios de las redes de integración económica, se observará: su historia, requisitos para ser parte de la red, fortalezas y dificultades en el ámbito social, económico y se analizará las principales fuentes de financiamiento e índices financieros para comprender la situación financiera en la que se encuentran. Asimismo, de forma simultánea, se evidenciará las experiencias nacionales e internacionales que han tenido las redes de integración económica, a partir de su constitución. Por último se evidenciará por medio de una tabla, las principales ventajas y desventajas encontradas en estas redes.

## ***1.1. La constitución de las redes de integración económica del grupo producción en Ecuador***

En primera instancia, el primer requisito a tener en cuenta es la necesidad de pertenecer a una figura jurídica, pueden ser en los sectores: comunitarios<sup>8</sup>, asociativos<sup>9</sup> y cooperativos<sup>10</sup> que se encuentren en el grupo producción para luego formar una red de integración económica, donde según el marco legal, se cumpla el procedimiento respectivo. Para constituir una organización con personalidad jurídica, los requisitos necesarios los contempla el Reglamento de la LOEPS (RLOEPS); y, según el tipo de organización a constituirse, se tiene que presentar a la SEPS los respectivos documentos. Las organizaciones que deseen pertenecer al sector comunitario deben presentar: 1) reserva de denominación; 2) acta constitutiva suscrita por los miembros fundadores; 3) copia de cédula del representante legal; y, 4) certificado de depósito del aporte al fondo social inicial<sup>11</sup>. Las organizaciones que quieran ser parte del sector asociativo, necesitan presentar: 1) reserva de denominación; 2) acta Constitutiva suscrita por los asociados fundadores; 3) copia de cédula de los directivos; 4) estatuto social; y, 5) certificado de depósito del aporte al capital social inicial<sup>12</sup>. Por último, los requisitos que deben presentar las organizaciones para pertenecer al sector cooperativo son: 1) estudio técnico, económico y financiero 2) informe favorable de autoridad competente, cuando de acuerdo con el objeto social, este sea necesario<sup>13</sup>.

---

<sup>8</sup> LOEPS Art 15.- Es el conjunto de organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos, y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la Ley

<sup>9</sup> LOEPS Art 18.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la Ley.

<sup>10</sup> LOEPS Art 21.- Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

<sup>11</sup> Reglamento de la LOEPS Art. 5

<sup>12</sup> Reglamento de la LOEPS Art. 6

<sup>13</sup> Reglamento de la LOEPS Art. 7

Una vez constituida cualquier tipo de organización mencionado en el párrafo anterior, se podrá ser parte de una red de integración económica, el cual su requerimiento primordial es establecerse por la integración voluntaria de dos (2) o más organizaciones. Los requisitos para que la SEPS conceda personalidad jurídica a una red de integración económica son: 1) Solicitud de constitución, establecido por un convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales del organizaciones integrantes 2) Acta constitutiva 3) Lista de fundadores 4) Estatuto social y 5) Certificado de depósito del aporte del capital social inicial; similares a los requisitos de una asociación.

En cualquier tipo de organización sea: comunitaria, asociación, cooperativa y red de integración económica la persona que manifieste la calidad de representante legal, gestionará la aprobación y obtención de personalidad jurídica ante la SEPS (LOEPS, Art 9).

Según el artículo treinta y cinco (35) de la LOEPS, los representantes a la asamblea general serán electos;

[...] por votación personal, directa y secreta de cada uno de los socios, mediante un sistema de elecciones universales, que puede ser mediante asambleas sectoriales definidas en función de criterios territoriales, sociales, productivos, entre otros, diseñado por la cooperativa y que constará en el reglamento de elecciones de la entidad; debiendo observar que, tanto la matriz, como sus agencias, oficinas o sucursales, estén representadas en función del número de socios con el que cuenten.

Pueden ser socios de cualquier tipo de organización de la EPS, personas naturales o jurídicas que cumplan con la aceptación del Consejo de Administración interno, el cual acepta o rechaza la solicitud de ingreso de los nuevos socios en un plazo de treinta días. Acto continuo, el gerente, en un lapso de quince (15) días solicita a la SEPS el registro de los nuevos socios, donde se adjunta la certificación que acredite los requisitos reglamentarios y estatuarios (RLOEPS, Art 24).

El consejo de administración de cada tipo de organización según el artículo 38 de la LOEPS “es el órgano directivo y de fijación de políticas” y se conforma por: un presidente, un vicepresidente, un secretario y tres o nueve socios con sus respectivos suplentes; los cuales son elegidos en asamblea general, con votación secreta.

La SEPS verificará en cualquier momento el cumplimiento o no de los requisitos reglamentarios y estatuarios, antes señalados. En caso de incumplimiento, se aplican sanciones establecidas por el RLOEPS<sup>14</sup>; al secretario y vocales del consejo de administración, donde se ordena la separación del socio (Art 25, RLOEPS).

La regulación del sector financiero de la EPS está a cargo de la Junta de política y regulación monetaria y financiera, el cual se establece en el Código Orgánico Monetario y Financiero. (LOEPS, Art 144). Por otro lado, la regulación del sector no financiero de la EPS, está establecido por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (MCDS), donde una de sus atribuciones es

---

<sup>14</sup> Reglamento de la LOEPS Art 25.- La exclusión será resuelta por la asamblea general, en caso de graves infracciones a la ley, el presente reglamento o el estatuto social. De esta resolución, el afectado podrá apelar ante la Superintendencia dentro del término de cinco días contados a partir de la notificación con la exclusión.



determinar en qué niveles se ubican las organizaciones de la EPS para implementar reglas a cada uno de los grupos que controla (Reglamento a Ley Orgánica Economía Popular y Solidaria, Art 150). En consecuencia, la regulación de la EPS está controlada por la función ejecutiva y la ejerce a través del Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (RLOEPS, ART149) (LOEPS, ART 144).

Las organizaciones del sector no financiero están determinadas por niveles de primer y segundo nivel, los cuales dependen al grupo donde pertenezcan. Las organizaciones del grupo producción de primer nivel, son aquellas que constan con activos de 0 a 200.000,00 dólares y con un número máximo de 80 socios; son de segundo grado, aquellas que consten con activos de 200.000,01 dólares o más; y con más de 80 socios, sin importar el número de socios. La SEPS tendrá la potestad de reubicar estas organizaciones según el monto de activos y número de socios antes señalados (Resolución No. MCDS-EPS-003-2013, Art 1, Art 2).

Las redes de integración económica del grupo producción al adoptar alianzas estratégicas, se ubican en niveles de segundo grado, donde según el Superintendente de la EPS, Hugo Jácome Estrella (2017), cualquier tipo de integración permite la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y mejora las condiciones de vida de las familias de los miembros que forman parte de dicha integración.

Para conformar redes de integración económica, las organizaciones pueden afiliarse de manera voluntaria, siempre y cuando cumplan con los objetivos señalados por la LOEPS<sup>15</sup> (Art 115, Reglamento a la LOEPS). Es así que a partir de los organismos de integración, las redes de carácter económico según el RLOEPS; artículo número 124 "... bajo cualquier denominación que adopten, se constituirán, en forma temporal o permanente, por dos o más organizaciones comunitarias, asociaciones EPS o cooperativas, de la misma o distinta clase".

Las redes de integración económica se constituyen por medio de un convenio que estipula la integración correspondiente y está suscrito por los representantes legales de las organizaciones que desean integrarse. En este convenio se mencionan los objetivos, mecanismos de funcionamiento, financiamiento y acceso a los servicios de las organizaciones integrantes. Por último, el convenio detalla la administración y representación legal de la organización constituida (RLOEPS, Art 125).

En términos generales, para constituir una red de integración económica, el representante legal, presentará una solicitud, donde solicita a la SEPS; personalidad jurídica y el respectivo registro legal (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2014-900918, 2014).

Así, analizada la documentación por parte de la Dirección Nacional de Revisión y Registro, de la Intendencia de la EPS, la SEPS remite un memorando donde recomienda la personalidad jurídica de red de integración económica (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2014-900918, 2014).

---

<sup>15</sup> LOEPS. ART 124.- La integración económica se constituirá con el objeto de complementar las operaciones y actividades de sus afiliadas mediante la gestión de negocios en conjunto; producir, adquirir, arrendar, administrar o comercializar bienes o servicios en común; estructurar cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización; y, desarrollar Sus mutuas capacidades tecnológicas y competitivas, a través de alianzas estratégicas, consorcios, redes o grupos, de manera temporal o permanente, bajo la forma y condiciones libremente pactadas por sus integrantes.

En este contexto, una de las atribuciones de la SEPS es “conocer y aprobar las reformas a los estatutos de las organizaciones cuya personalidad jurídica haya otorgado la Superintendencia”, con la finalidad de legitimar su constitución o no concederla (negarla), en este caso, para una red de integración económica (RLOEPS, Art 154).

Una vez constituidas las redes de integración económica, estas pueden ejercer el rol de supervisión auxiliar como una forma de colaborar en actividades de control y vigilancia asignadas a la SEPS. La SEPS es la única entidad que en base a normas, requisitos y procedimientos, puede determinar que una red de integración sea o no parte de esta supervisión (RLOEPS; Art 157).

Según el oficio circular No. SEPS-IGT-INEPS-2015-06211 (2015:3), la redes de integración “... que excedan los 200 mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 200.000) de activos, contratarán auditoría interna y externa”. Para los casos restantes, esta función la desempeña el Consejo de Vigilancia. Finalmente, el consejo de administración tiene la potestad de resolver una afiliación o desafiliación de los organismos de integración económica, para luego dar a conocer a la SEPS (RLOEPS, Art 34).

En el capítulo tres (3) se visualizará de manera más detallada los pasos a seguir para obtener personalidad jurídica como red de integración económica

## ***1.2. Estructura y comportamiento socio-económico de las redes de integración económica en Ecuador.***

La estructura y comportamiento de las dos redes de integración económica en Ecuador (red de integración económica banano para la vida Banavid y la red de Servicios Globales), se analiza de manera similar a los organismos de integración representativa (son parte las redes de integración representativa<sup>16</sup>), ya que la SEPS implementó en el año 2013 una encuesta que propicia un cuestionario atractivo para este estudio. Una de las principales diferencias es que en la presente investigación la encuesta se realizó in situ al asesor de gerencia de la red de integración económica banano para la vida Banavid y a la presidenta y funcionarios de la red de integración económica Servicios Globales. Por su parte, en los organismos de integración representativa, la encuesta se ejecutó de forma electrónica, a sesenta (60) organismos (redes, uniones y federaciones) que corresponden al total de organismos de integración representativa (OIR) registrados en la SEPS<sup>17</sup>(SEPS, 2013).

Al ser la encuesta realizada por la SEPS una base para obtener el cuestionario hacia las redes de integración económica se añadieron, eliminaron y modificaron alrededor de veinte y cinco preguntas de las cincuenta proporcionadas por la SEPS. En primera instancia, se añadió preguntas de introducción, con el fin de obtener un conocimiento general sobre: su constitución, desempeño, expectativas, número de socios y trabajadores, incentivos por parte de la política pública, entre otras.

---

<sup>16</sup> LOEPS Art 123.- La integración representativa se constituirá con el objeto de defender los intereses de sus afiliadas, ante organismos públicos y privados, colaborar en la solución de sus conflictos y brindarles capacitación, asesoría y asistencia técnica y podrán ser uniones, redes, federaciones de cada grupo y confederaciones.

<sup>17</sup> Fecha de corte, año 2013.

Entre las preguntas eliminadas o depuradas se encuentran: objeto social de la entidad (aparecen en sus estatutos), mecanismo interno para clasificar en categorías a las organizaciones internas, organizaciones pertenecen a la entidad de “fraternas” u otras categoría que no representa afiliación y afines. Las preguntas modificadas fueron: cambiar la clase a las que corresponde la red de integración, ya que la SEPS modificó los tipos de clase de cada organización en el año 2017, según al grupo al que pertenezcan. Asimismo, se modificó las opciones sobre los requisitos que necesitan las organizaciones para ser parte de la red de integración económica y se tomó en el número total por entidad solo a cooperativas y asociaciones ya que son solo estos dos (2) tipos de organizaciones las que formar parte de las redes encuestadas.

Es así que se usó esta metodología para conocer el comportamiento actual de cada red de integración económica: su historia, requisitos para integrarse, fuentes de financiamiento, balances financieros, fortalezas, inconvenientes, etc. La encuesta en mención se visualiza a detalle en el anexo número uno (1)

### ***1.2.1.Red de integración económica banano para la vida “BANAVID”***

#### ***1.2.1.1. Historia y constitución de la red***

El 12 de noviembre de 2014, la asamblea constitutiva de la red de integración económica banano para la Vida (BANAVID) formada por seis asociaciones y dos cooperativas, todas productoras de banano, resolvieron conformar esta organización bajo las disposiciones en la LOEPS y su reglamento general (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2014-900918, 2014).

El representante legal en turno de la red, Wiliam Ramón, solicitó a la SEPS que se le otorgue la personalidad jurídica y el respectivo registro, debido a que se emitió la documentación solicitada en el artículo 125<sup>18</sup> del RLOEPS (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2014-900918, 2014).

Por medio del memorando No. SEPS-INEPS-DNREPS-2014-1736 del 08 de diciembre de 2014, la Dirección Nacional de revisión y registro de la Intendencia de EPS, luego del análisis respectivo de la documentación, recomendó que se conceda la personalidad jurídica a la red de integración económica Banavid (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2014-900918, 2014).

Es así que el artículo uno (1) de la resolución No. SEPS-ROEPS-2014-900918, dictamina “Aprobar el estatuto social y conceder personalidad jurídica a la Red de Integración Económica Banano para la Vida "BANAVID", domiciliada en el cantón Machala, de la provincia de El Oro”. Según el Ingeniero Gustavo Novillo (2017), asesor de gerencia de la red de integración económica Banavid, este nombre significa que “son pequeños productores del Ecuador unidos a través del banano”, en la cual se encuentran afiliadas 26 organizaciones, 4 de la provincia del Guayas y 22 de la provincia del Oro.

---

<sup>18</sup> Art. 125.- Constitución, organización y funcionamiento.- Los organismos de integración económica, se constituirán con el convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales de las organizaciones integrantes, en la que se harán constar, los objetivos, mecanismos de funcionamiento, acceso a los servicios y financiamiento de los mismos, así como la administración y representación legal de la forma de organización constituida.

La idea de conformar esta red surgió por las dificultades en la negociación con los actores de la cadena productiva del banano. Uno de los principales problemas suscita en el ámbito legal, ya que la ley del banano no se cumple, en lo principal por irrespetar el precio establecido en dicha ley. En la actualidad, el valor monetario del banano establece un precio anual de \$6,26 la caja, pero en la práctica se paga por este producto como máximo seis dólares (\$6), ya que su valor es negociado entre el exportador y grandes productores lo que causa que el pequeño y mediano productor bananero se vea envuelto en víctima de precios muy bajos (mínimos posibles) o de no pagos (Novillo, 2017).

En consecuencia, al ver que el pequeño y mediano productor no obtiene las garantías suficientes para recibir el pago justo por el producto ofrecido (banano), deciden conformar la red de integración económica a través de un consejo del entonces ministro de agricultura con el fin de defenderse ante la distorsión de precios del banano (Novillo, 2017). Al constituirse la red, se encontraban afiliadas solo ocho (8) organizaciones, conformadas por seis (6) asociaciones y dos (2) cooperativas (Estatuto SEPS-ROEPS-2014-900918, 2014).

En la actualidad, el total de organizaciones adscritas con fecha de corte al 2016, son veinte y cuatro (24) que se observa en tabla número uno (1) y se distribuyen así:

**Tabla 1. Total de Organizaciones Adscritas a la Red de Integración Económica Banavid**

No.	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	No. RUC	UBICACIÓN		
			PROVINCIA	CANTÓN	PARROQUIA
1	Asociación De Productores Agrícolas Del Cantón Milagro "LOS CHIRIJOS"	992668539001	GUAYAS	MILAGRO	MARISCAL SUCRE
2	Asociación Agropecuaria "9 DE MARZO MARISCAL SUCRE"	992648538001	GUAYAS	MILAGRO	MARISCAL SUCRE
3	Asociación De Productores Bananeros Del Cantón Naranjal Y Zonas Aledañas	992180188001	GUAYAS	NARANJAL	NARANJAL
4	Asociación De Productores Bananeros Vida Nueva	791773342001	EL ORO	PASAJE	PASAJE
5	Asociación De Productores Agrícolas Nueva Era	791774039001	EL ORO	MACHALA	El Cambio
6	Corporación San Miguel de Brasil	791717167001	EL ORO	MACHALA	El Cambio

7	Cooperativa de productores Bananeros Mussa Export	791746671001	EL ORO	MACHALA	Machala
8	Centro Agrícola de El Guabo	791746396001	EL ORO	EL GUABO	El Guabo
9	Asociación Agraria Bananera "FINCAS DE EL ORO"	791757991001	EL ORO	MACHALA	Machala
10	Coop. De Producción Bananera Pajonal	790006658001	EL ORO	MACHALA	Machala
11	Asociación Regional de Pequeños Productores Bananeros Cerro Azul	791721865001	EL ORO	PASAJE	Pasaje
12	Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral Urocal	190153797001	EL ORO	MACHALA	Machala
13	Asociación de Trabajadores Autónomos Agrícolas "JUAN PABLO II"	079 1743575001	EL ORO	MACHALA	EL RETIRO
14	Asociación de productores de frutas tropicales Costa del Pacífico	079 1760666001	EL ORO	MACHALA	Machala
15	Corporación agrícola El Retiro	079 1745748001	EL ORO	MACHALA	EL RETIRO
16	Asociación de productores de frutas tropicales Costa Verde	079 1749697001	EL ORO	MACHALA	Machala
17	Asociación de pequeños productores bananeros ASOPROSAN	079 177840001	GUAYAS	TENGUEL	TENGUEL
18	Asociación de productores agropecuarios Río Seco	791781841001	EL ORO	EL GUABO	EL GUABO
19	Asociación agropecuaria La Pagua	079 1763584001	EL ORO	EL GUABO	LA PAGUA
20	Asociación de Productores de Banano y Cacao ASOPROABACAO	079 1784719001	EL ORO	-	-
21	Asociación de Pequeños Productores Agrícola de Buenavista ASPROGRI	079 1777836001	EL ORO	PASAJE	BUENAVISTA

22	Asociación Agropecuaria La Guayas	079 1761492001	EL ORO	MACHALA	El Cambio
23	Asociación Agropecuaria Chaguana	079 1763452001	EL ORO	EL GUABO	El Guabo
24	Asociación de producción Agrícola Frutos del Agro ASOPROFRUAG	079 1786010001	EL ORO	MACHALA	Machala

Fuente: Banavid (2016).  
Elaborado por: Andrés Vergara.

Se aprecia que a partir de su constitución hasta el año 2016 el crecimiento de la organizaciones en la red de integración económica ha sido del 200%, por lo cual se espera que en los próximos años la participación siga en alza hasta alcanzar la totalidad de pequeños y medianos productores (que son alrededor de ochenta organizaciones); y así obtener mayores ventajas competitivas (Novillo, 2017).

Las organizaciones que conforman la red de integración económica Banavid, se clasifican por dos sectores, el sector cooperativo y el sector asociativo. En el sector cooperativo, las organizaciones adscritas a la red son cooperativas, pertenecen al grupo de producción y su clase es agrícola. Asimismo, dentro del sector asociativo las organizaciones adscritas a la red son asociaciones, pertenecen al grupo de producción y su clase también es agrícola (Anexo 1, 2017).

### ***1.2.1.2. Requisitos para la adhesión a la red de integración económica***

Los requisitos que tiene que presentar cada organización, sea esta cooperativa o asociación, para adherirse a la red de integración económica Banavid, según Novillo (2017) se componen por:

- Aporte mínimo.- El aporte mínimo que debe contribuir cada organización como una cuota de ingreso única es de tres salarios básicos unificados (3SBU).
- Entregar la lista de socios de la organización.
- Presentar la resolución donde valide la constitución de la organización.
- Informar sobre el registro de directivas.
- Demostrar por medio de una copia, la certificación para exportar.
- Sustentar una ficha de datos donde valide el número de cajas que producen con el fin de evaluar la productividad de la organización.

### ***1.2.1.3. Misión, visión y objetivos estratégicos***

La misión, visión y objetivos son detallados por Gustavo Novillo, por lo cual los siguientes párrafos tendrán como referencia sus argumentos. Novillo (2017) menciona que es primordial tener un plan

estratégico en la red, ya que este encamina el rumbo a donde se quiere llegar. Por este motivo se diseñó: la misión, la visión y los objetivos estratégicos que se plantean conseguir en el largo plazo.

Según la red de integración económica (BANAVID, 2017), su misión es:

Contribuir al logro del buen vivir de los productores bananeros asociados y de la población ecuatoriana adyacente, a través del desarrollo de una cadena bananera eficiente, competitiva y sostenible para producir y comercializar banano de alta calidad en el mercado mundial.

La cadena bananera eficiente, implica que no se piense solo en el desarrollo de los pequeños productores sino en el desarrollo de toda la cadena productiva, en el cual participan proveedores, comercializadores, exportadores, etc.

En cuanto a la visión de la red, BANAVID (2017:1) plantea su visión:

En el año 2020, el banano producido por los pequeños y medianos productores de la Red de Integración BANAVID se comercializa competitivamente en el mercado internacional a gran escala y la empresa es reconocida por la calidad y origen de sus productos, como también por la responsabilidad social y ambiental que profesa.

La misión y visión expuestas, enfocan el rumbo de lo que plantea la red en un futuro, de lo que se quiere hacer y a lo que se apunta en el largo plazo con el fin de resolver conflictos que tiene el sector bananero. Los objetivos estratégicos de la red nacieron por un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) elaborada los integrantes de la red. A partir de aquello se desarrollaron los siguientes objetivos:

- Lograr el fortalecimiento, desarrollo y autogestión de la asociatividad del sector de pequeños y medianos productores bananeros del Ecuador.
- Desarrollar capacidades de planificación y gestión, a la vez que ejercer capacidades de lobby legal, económico y político en beneficio del sector bananero organizado en torno a la Red “Banavid”.
- Desarrollar la eficiencia y productividad de las unidades de producción agropecuarias (UPAs) bananeras para mejorar la competitividad y sostenibilidad de los productores asociados, mediante el funcionamiento de un portafolio de servicios prioritarios y complementarios a la cadena bananera.

- Desarrollar las capacidades para organizar y comercializar - exportar gradualmente la oferta bananera país, proveniente de productores bananeros asociados del Ecuador, bajo parámetros de competitividad internacional.

Estos objetivos buscan que todos los pequeños productores bananeros o por lo menos la gran mayoría, entre cincuenta o sesenta del total de productores (ochenta productores), conformen la red con el fin de posicionarse tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional. En este sentido, Novillo (2017), cree que la red debe trazarse metas ansiosas como la exportación del producto entre 200.000 a 300.000 cajas, ya que sería de gran aporte como parte de su fortalecimiento. En este contexto, la situación actual de la red se lo resume a través de la tabla número dos (2).

**Tabla 2 . Situación de Actual de las Organizaciones de la Red de integración económica Banavid**

No.	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	No. DE SOCIOS	No. HAS.	PRODUCTIVIDAD PROMEDIO (%)	No. APROXIMADO CAJAS (mensual)
1	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DEL CANTÓN MILAGRO "LOS CHIRIJOS"	34	280,6	50	14.030
2	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA "9 DE MARZO MARISCAL SUCRE"	22	50,52	40	2.020,8
3	ASOCIACION DE PRODUCTORES BANANEROS DEL CANTON NARANJAL Y ZONAS ALEDAÑAS	44	864	45	38.880
4	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES BANANEROS VIDA NUEVA	26	115,59	40	4.623,6
5	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS NUEVA ERA	27	140,18	40	5.607,2
6	Corporación San Miguel de Brasil	140	330	40	13.200
7	Cooperativa de productores Bananeros Mussa Export	11	245,5	40	9.820
8	Centro Agrícola de El Guabo	92	400	38	15.200
9	Aso. Agraria Bananera "Fincas de El Oro"	22	253,5	40	10.140
10	Coop. De Producción Bananera Pajonal	28	156,79	40	6.271,6



11	Asociación Regional de Pequeños Productores Bananeros Cerro Azul	88	996,12	40	39.844,8
12	Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral Urocal	200	250	25	6.250
13	Asociación de Trabajadores Autónomos Agrícolas "Juan Pablo II"	35	140	40	5.600
14	Asociación de productores de frutas tropicales Costa del Pacífico	12	309	S/I <sup>19</sup>	15.000
15	Corporación agrícola El Retiro	15	0	S/I	0
16	Asociación de productores de frutas tropicales Costa Verde	57	355	S/I	12.500
17	Asociación de pequeños productores bananeros ASOPROSAN	16	44	S/I	1.800
18	Asociación de productores agropecuarios Río Seco	30	0	S/I	0
19	Asociación agropecuaria La Pagua	20	0	S/I	0
20	Asociación de Productores de Banano y Cacao ASOPROABACAO	15	0	S/I	0
21	Asociación de Pequeños Productores Agrícola de Buenavista ASPROGRI	15	0	S/I	0
22	Asociación Agropecuaria La Guayas	86	167	S/I	0
23	Asociación Agropecuaria Chaguana	33	67	45	3.015
24	Asociación de producción Agrícola Frutos del Agro ASOPROFRUAG	14	0	S/I	0
<b>TOTAL</b>		<b>1.082</b>	<b>5.165</b>	<b>38%</b>	<b>203.803</b>

Fuente: Banavid (2016).

Elaborado por: Andrés Vergara.

En la tabla número dos (2) se observa que en la red hay un total de 1.082 socios, almacenan 5.165 hectáreas de banano, con una producción de cajas mensual de 203.803 y generan en promedio un 38%

<sup>19</sup> S/I= Sin Información.

de productividad. La organización que aporta con la mayor cantidad de socios (200) para la red es la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral (UROCAL). Mientras que la organización que menos socios aporta (11) es la Cooperativa de productores Bananeros (MUSSA EXPORT) (Banavid, 2016).

Por otro lado, la organización que más hectáreas tiene en su planta es la asociación regional de pequeños productores bananeros Cerro Azul con 996,12 (has). Así mismo, esta asociación es la que más cajas de banano produce por mes en la red, con un total de 39.844,8 cajas (Banavid, 2016). Estos datos, reflejan para Novillo (2017) un incentivo para los pequeños y medianos productores bananeros, ya que estos han aumentado su producción desde que operan como red de integración económica, y espera que en el largo plazo su producción sigan en alza y contribuyan en mayor proporción al desarrollo del sector bananero.

#### ***1.2.1.4. Eslabones a desarrollar***

Desde su constitución, la red de integración económica Banavid se ha propuesto desarrollar nueve eslabones que se traducen en nueve aspectos que tiene que reforzar la red para mejorar su cadena productiva y obtener ventajas en su producción y comercialización para competir a mayor escala en el mercado bananero. En este sentido, estos eslabones son vistos por Novillo (2017) como objetivos específicos que tratan de alcanzarlos en el mediano y largo plazo con el fin de desarrollar y fortalecer la red, se puede visualizar de forma detallada en el anexo número dos (2).

- 1) **Asistencia técnica (Estrategia de banano).**- Es necesario brindar capacitación en asistencia técnica a todos los productores que son miembros de la red de manera externa, ya que Banavid no tiene los suficientes recursos para hacerlo de manera independiente. Es así que la red cuenta con el apoyo del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), por aportar con setenta (70) técnicos a nivel Nacional
- 2) **Control fitosanitario<sup>20</sup>.**- De los problemas hallados en la asistencia técnica, se los resuelve según su prioridad; y a partir de su complejidad serán resueltos por medio de la misma red o por instituciones externas como el MAGAP. Unos de los principales problemas que encuentra la red en el producto bananero es la Sigatoka negra<sup>21</sup>, por lo cual se complementa el esfuerzo de ambas entidades (Banavid y MAGAP), con el fin de ayudar en este tipo de controles.
- 3) **Riego y drenaje.**- Identifican el tipo de riego y drenaje que deben utilizar las organizaciones que forman parte de la red para obtener un producto de calidad. En este eslabón también interviene el MAGAP, el cual busca que las dificultades de este tipo no sean perjudiciales para la cadena productiva del banano.

---

<sup>20</sup> Se define como los métodos y técnicas para la prevención, control y eliminación o curación de las enfermedades de las plantas, procurando la estabilidad y bienestar de tu cultivo o agro-ecosistema.

<sup>21</sup> Sigatoka negra es una enfermedad foliar del banano causada por el hongo ascomicete *Mycosphaerella fijiensis* Morelet (anamorfo *Pseudocercospora fijiensis*) y constituye el principal problema fitopatológico del cultivo.

- 4) **Comercialización asociativa de insumos.-** Banavid posee un almacén de insumos para banano desde hace dos (2) años aproximadamente, donde se venden productos a precios especiales con el fin de aumentar su producción y disminuir sus costos. Sin embargo, la venta de insumos no logra captar todo el mercado, incluso las mismas organizaciones afiliadas a la red no la compran, debido a que los dirigentes y técnicos que ayudan a las organizaciones bananeras, confían en demasía en los insumos ofertados por la competencia, además de que tienen acuerdos de preventas anticipadas y comisiones.

Pese a ello, los demandantes no pueden resistirse a la oferta propuesta por la red, debido a que el precio y la calidad son los mejores en el mercado, por lo cual se va obteniendo mejores resultados con el pasar del tiempo.

- 5) **Certificación Globalgap (EDB-BANAVID).-** Para exportar, es decir, que el banano ingrese a mercados internacionales como el europeo, se pide como requisito que el producto tenga certificado globalgap, ya que se necesitan hacer inversiones en cada finca para obtenerlos. Por ejemplo hay que adecuar las tinas, comedores entre otros procesos técnicos que garanticen la inocuidad del producto. El objetivo de la red es que todas las organizaciones afiliadas se encuentren certificadas con el fin de expandirse en mercados internacionales.
- 6) **Centros de acopio.-** Banavid cuenta con un terreno de trece (13) hectáreas en el cual se encuentra una maduradora y en el largo plazo se espera construir un centro de acopio. No obstante, las organizaciones adscritas que tienen centros de acopio colaboran con aquellas que no poseen.
- 7) **Comercialización/ exportación de banano.-** Cada organización que forma parte de la red, ya comercializa el producto, por lo que la red se enfoca en supervisar las negociaciones, con el fin de evaluar las condiciones de los acuerdos, y agilizar y facilitar los procesos. Este eslabón permitirá el correcto desempeño de la comercialización y las futuras exportaciones.
- 8) **Financiamiento.-** Al tener la figura jurídica como red de integración, el financiamiento se trabaja en base a convenios por parte de instituciones financieras públicas y privadas. Por un lado, a través de la banca pública con BanEcuador, el acercamiento inició con reuniones con el gerente general de esta institución, se concretaron montos de financiamiento y en la actualidad, las organizaciones adscritas a la red reciben un trato preferencial. Por otro lado, a través de la cooperativa de ahorro y crédito (COAC) Jardín Azuayo, se resuelven también las necesidades financieras. Asimismo, Banavid busca COACS que tengan responsabilidad social con el objetivo de impulsar el desarrollo de EPS. Es así que la COAC Jardín Azuayo otorga créditos directos a los socios que forman parte de la red a una tasa coherente, el desembolso siempre es y será emitido a la cuenta de Banavid.
- 9) **Fortalecimiento asociativo.-** En este eslabón se centra la formación y capacitación tanto a los productores, dirigentes, socios de la red, y, técnicos del MAGAP para que conozcan temas relacionados a gerencia y que los recursos tanto financieros como capital de trabajo sean administrados y canalizados de manera correcta.

### ***1.2.1.5. Fuentes de financiamiento de la red económica Banavid***

Como se mencionó en el eslabón u objetivo estratégico número ocho (8), las fuentes de financiamiento que tiene la red de integración económica Banavid son por parte de convenios entre las instituciones financieras de BanEcuador y la cooperativa de ahorro y crédito (COAC) Jardín del Valle con la red. Según el balance de situación financiera de la red al 31 de diciembre del 2016, el total de pasivos u obligaciones que mantiene la red es de \$ 140.503,25, que se distribuyen según la tabla número tres (3)

**Tabla 3 Total de Pasivos u Obligaciones Financieras al 31 de diciembre del 2016**

<b>Instituciones Financieras</b>	<b>Monto</b>
<b>BanEcuador</b>	88.888,88
<b>COAC Jardín Azuayo</b>	27.093,57
<b>Proveedores</b>	24.520,79
<b>TOTAL</b>	140.503,24

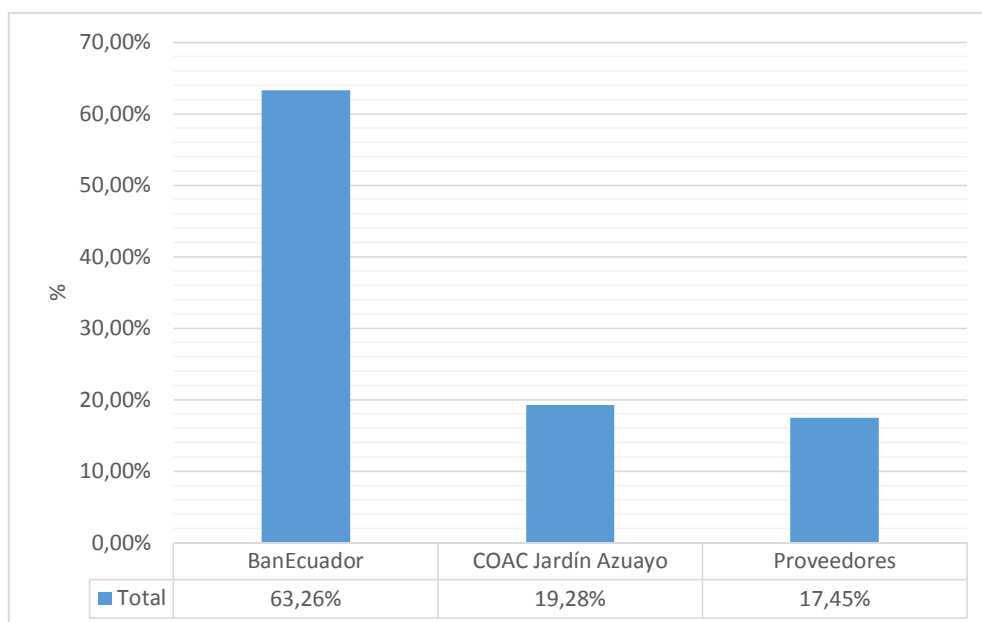
**Fuente:** Banavid. Estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2016.

**Elaborado por:** Andrés Vergara.

En la tabla número tres (3) se observa que la red posee un crédito con BanEcuador por un monto de \$888.888, que fue requerido para implementar la planta maduradora. Por otro lado, a través de la COAC Jardín Azuayo la red tiene una obligación por un valor de \$27.097,57. Sin embargo, en la actualidad Novillo (2007), menciona que este crédito aumentó a \$40.000, ya que hubo la necesidad de reactivar el almacén de insumos. Por último, se evidencia que la red tiene obligaciones con proveedores locales por un valor de \$24.520,24.

De esta manera, en el gráfico número uno (1) se evidencia en términos relativos, la proporción del total de pasivos que tienen la red según su balance financiero al 31 de diciembre del 2016:

**Gráfico 1. Procentaje del Total de Pasivos al 31 de diciembre de 2016**



**Fuente:** Banavid. Estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2016.

**Elaborado por:** Andrés Vergara.

En el gráfico número uno (1) se aprecia que las obligaciones financieras de BanEcuador y la COAC Jardín Azuayo, representan en conjunto el 82,54% del total de pasivos que mantiene la red y que apenas el 17,45% sus pasivos están destinados al pago de proveedores locales. Esto significa que la red se ha esforzado por adquirir préstamos a instituciones financieras con el fin de mejorar su materia prima, capital de trabajo y lograr mayor producción. De igual manera, se interpreta que estas instituciones financieras apoyan con sus recursos financieros ya que existe mayor confianza en redes de integración económica que una organización que opere de manera individual.

Una de las ventajas que tiene la red es que ambas instituciones financieras se encuentran en Machala, lugar de trabajo de la red y tienen una relación directa con la gerencia de estas entidades, lo que conlleva a desembolsos de manera rápida (Novillo, 2017).

Es así, que otra de las ventajas que tienen las redes de integración económica a partir del marco legal, es la ayuda financiera que pueden brindar las instituciones financieras públicas, ya que según el RLOEPS en su artículo 131 las instituciones financieras como el Banco Nacional de Fomento, en la actualidad, BAN Ecuador y la Corporación Financiera Nacional (CFN), serán las encargadas de presupuestar cada año recursos financieros (préstamos), en condiciones preferenciales y prioritarias que pueden ser canalizados a las redes de integración, previo a la presentación de los proyectos como parte de los requerimientos de las entidades financieras (RLOEPS, Art 131).

La única preocupación que encuentra Novillo (2017) en el ámbito de financiamiento es que la mayoría de los pequeños productores bananeros, tienen créditos con el banco Pichincha. En este sentido, Novillo considera que las COACS brindan mayores montos sin tantos impedimentos como por ejemplo las hipotecas, ya que asegura que en el banco Pichincha se necesita como garantía una

hipoteca de un bien propio para obtener un crédito por \$20.000, mientras en una COAC no es necesario este tipo de garantías.

### ***1.2.1.6. Inconvenientes de la red de integración económica Banavid***

Gustavo Novillo, además de cumplir la función de asesor de gerencia de la red, también es el encargado de capacitar a los dirigentes y socios de las organizaciones que forman parte de Banavid. En este sentido, el único inconveniente que encuentra es que los dirigentes de la red aún no se empoderan del proceso al que forman parte, ya que desde su punto de vista unos están convencidos y otros no.

Por otro lado, Novillo (2017) argumenta que esta falta de empoderamiento se trasmite a los socios de las organizaciones adscritas por lo cual la asociatividad como tal, no se desarrolla de manera rápida. Asimismo, está seguro que los actuales dirigentes no carecen de desconocimiento por las capacitaciones brindadas, sin embargo el problema fundamental es la falta de actitud.

Por último, la metodología de implementar el balance social es otro de los inconvenientes encontrados, ya que es necesario que todas las organizaciones que son parte de la red lo implementen, con la finalidad de garantizar la responsabilidad social y sobretodo cumplir con parte de los principios de la economía popular y solidaria que establece la LOEPS, como son: equidad de género, comercio justo, ético y responsable, responsabilidad ambiental, autogestión, entre otros. En este sentido, es la falta de conocimiento el motivo por el cual no la aplican (Novillo, 2017).

### ***1.2.1.7. Experiencias en el mercado local e internacional***

En el ámbito local, los pequeños y medianos productores de banano adscritos a la red Banavid tuvieron un contrato con el Gobierno Nacional, este convenio según el MAGAP (2015:1),

[...] se suscribió el jueves 29 de abril, en el salón Simón Bolívar, de la Gobernación del Guayas, entre el Instituto de Provisión de Alimentos (Proalimentos), adscrito al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), y asociaciones de pequeños productores de banano de El Oro.

El Gobierno planteó comprar 356.650 gavetas de banano a pequeños y medianos productores que son parte de la red por un monto de 2,2 millones de dólares. El programa consistió en entregar banano a 339.589 estudiantes de 1.307 unidades educativas de la provincia del Guayas con el objetivo que los niños y niñas de estas instituciones educativas, consuman el producto tres días a la semana como parte de la dieta planteada por el Ministerio de Salud Pública (MAGAP, 2015).

Por otro lado, en el ámbito internacional, la primera experiencia de exportación surgió a mediados del año 2016 hacia el mercado de Turquía. La exportación tuvo una duración de tres (3) meses, el precio fue establecido por los importadores y estuvo dentro del estándar oficial, lo que a primera instancia permitiría obtener ganancias y generar estabilidad económica a la red (Novillo, 2017).

El problema suscitado fue que los importadores cuestionaron dos contenedores, en el cual según ellos, hallaron banano de mala calidad y no se pagó por dicho producto exportado, lo que significó pérdidas económicas. Este inconveniente fue complicado para la red, al punto de pensar en procesos de destitución y quiebra, pero gracias al apoyo de uno de los socios más fuertes que tiene la red, por asumir la pérdida financiera, no hubo consecuencias negativas (Novillo, 2017).

La organización que exportó a nombre de la red fue la asociación de productores bananeros del cantón Naranjal y zonas aledañas de la provincia del Guayas. Ante este inconveniente, se decidió que mientras no hayan condiciones seguras para la exportación no realizarlas y es por ello que en la actualidad, la red solo facilita la comercialización y exportación del producto. Es así que la red junto con el apoyo del MAGAP plantean permisos enfocados hacia la certificación necesaria de todas las organizaciones que son parte de la red para exportar y garantizar banano de buena calidad (Novillo, 2017).

### ***1.2.1.8. Balances financieros***

Los balances financieros serán evaluados en función al estado de resultados y situación financiera proporcionados por la red integración económica Banavid (2017), con el fin de conocer e interpretar sus índices financieros y analizar su comportamiento financiero actual. Estos balances se observan a detalle en el anexo número tres (3).

En cuanto al estado de resultados o de pérdidas y ganancias, los ingresos obtenidos al 31 de diciembre de 2016 son de \$615.544,25. De estos ingresos, aproximadamente el 81% son por ventas de insumos y banano convencional (\$199.851,57 son por venta de insumos agrícolas y \$339.504,00 por ventas de banano convencional y de exportación,), lo cual abarca un total de \$501.725,37.

Por otro lado, el total de gastos de la red se compone por: gastos de exportación, gastos de administración, gastos de ventas y gastos financieros. Los gastos de exportación suman un total de \$103.365,76, los gastos de administración un total de \$86.130,79, los gastos de ventas un total de \$1843,39 y los gastos financieros suman \$3153.04.

Con el total de ingresos y gastos del ejercicio financiero, se obtiene una utilidad de \$74.895,44, el cual se puede apreciar en la tabla número cuatro (4)

**Tabla 4 . Ingresos, Costos, Gastos y Utilidad Neta Del Estado de Pérdidas y Ganancias al 31 de Diciembre de 2016**

DETALLE	VALOR
INGRESOS	615.544,25
COSTOS (-)	346.155,83
GASTOS (-)	194.492,98
UTILIDAD NETA/EXCEDENTE	74.895,44

Fuente: Banavid

Elaborado por: Andrés Vergara

Por su parte, el estado de situación financiera refleja un total de activos de \$371.035,76, de los cuales \$65.270,36, pertenecen al activo corriente y \$305.765,40 al activo no corriente. El total de pasivo es de \$140.503,24. Los pasivos corrientes suman \$24.520,79 y el pasivo no corriente \$115.982,45.

El patrimonio de la red es de \$230.532,52 del cual \$156.836,80 pertenecen a excedentes de ejercicios anteriores y \$73.695, 72 al excedente del ejercicio actual. Las tabla número cinco (5), seis (6) y siete (7), muestran los índices de endeudamiento, rentabilidad y liquidez.

**Tabla 5 . Índices de Endeudamiento al 31 de diciembre del 2016**

<b>ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO</b>	
<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Pasivo/Activo	37,87%
Patrimonio/Activo	62,13%

Fuente: Banavid (2016).

Elaborado por: Andrés Vergara.

El indicador de endeudamiento con acreedores es del 37,87% al 31 de diciembre de 2016, lo que indica que la red de integración económica Banavid se financia casi con la tercera parte con endeudamiento externo.

**Tabla 6 . Índices de Rentabilidad al 31 de diciembre del 2016**

<b>ÍNDICES DE RENTABILIDAD</b>	
<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Utilidad Neta/Activos	19,86%
Utilidad Neta/ Patrimonio	31,97%

Fuente: Banavid (2016).

Elaborado por: Andrés Vergara.

Se observa en la tabla número cinco (5) que Banavid genera índices de rentabilidad estables al 31 de diciembre de 2016. Se espera que los índices de rentabilidad continúen en alza a medida que las organizaciones bananeras sigan adhiriéndose a la red.

**Tabla 7 . Índices de Liquidez al 31 de diciembre del 2016**

<b>ÍNDICES DE LIQUIDEZ</b>	
<b>INDICADOR FINANCIERO</b>	<b>Cantidad (Número)</b>
Liquidez Corriente (Activo Corriente/Pasivo Corriente)	2,66
Prueba Ácida (Activo Corriente-Inventarios/ Pasivo Corriente)	1,92

Fuente: Banavid (2016).

Elaborado por: Andrés Vergara.



La liquidez corriente de la red Banavid al 31 de diciembre de 2016, indica que por cada dólar pasivo corriente, hay 2,66 dólares en activos corrientes para respaldarlo. Por su parte la prueba ácida muestra que si la red tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes sin necesidad de liquidar y vender sus inventarios, con corte al 31 de diciembre de 2016, existirían 1,92 dólares de activos disponibles y exigibles, por cada dólar de pasivos corrientes.

En este contexto, (Novillo, 2017) argumenta que este año es crucial para la red de integración económica, dado el nivel de endeudamiento que posee la red, y considera la necesidad de generar mayores ingresos para aumentar su utilidad.

### ***1.3.2. Red de Integración Económica de Servicios Globales de la Economía Popular y Solidaria***

Un aspecto primordial a tener en cuenta, antes de continuar con el comportamiento de esta red de integración económica, es que en la actualidad la red no está operando de manera económica, por inconvenientes que serán descritos a medida que avance su estructura en la investigación. Es decir, la red solo se encuentra constituida de forma legal.

#### ***1.3.2.1. Historia y constitución de la red de integración económica Servicios Globales***

La historia para conformar la red de integración de servicios globales es expuesta en los siguientes párrafos por la Sra. Elvia Estupiñán (2017), presidenta de la red económica de servicios globales. En este sentido, la idea de conformar esta red, surgió por involucrarse en la escuela de EPS, ya que a través de tutorías, encontró las ventajas de asociarse o adherirse entre pequeñas y medianas organizaciones, entre ellas cita las siguientes: brindar un mejor servicio, tener mejores condiciones de vida para los pequeños productores y competir en mercados más amplios.

Asimismo, la red se crea al observar la experiencia previa que tuvo la red de integración económica Banavid y por informarse a través de la SEPS el respaldo del marco legal para su constitución. El nombre de servicios globales, surge con el objetivo de que la red integre a todo tipo de organizaciones para demostrar que la EPS puede convertirse en un sistema económico sostenible.

En este sentido, Estupiñán (2017) destaca el rol que desempeña el Gobierno de Ecuador y su actual sistema económico (social y solidario), debido que permitió a pequeños y medianos productores formar organizaciones de tipo asociativas para que pasen de una economía informal a una formal por medio de la figura jurídica y luego formar la de integración económica. La constitución de la red de integración económica servicios globales, se basa en la resolución emitida por la asamblea de la red a la SEPS en el año 2017 (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2017-903526, 2017).

El 11 de noviembre de 2016 la red económica de servicios globales, decidió a través de la asamblea constitutiva, conformar esta organización bajo el amparo a lo dispuesto en la LOEPS y su reglamento general (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2017-903526, 2017).

El representante legal de la red solicitó a la SEPS por medio del trámite No SEPS-IZ5-2017-001-04229 del 23 de enero de 2017, la asignación de personalidad jurídica y el respectivo registro, ya que se entregó toda la documentación requerida en el artículo 125<sup>22</sup> del RLOEPS (RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2017-903526, 2017).

De esta manera, según el artículo uno (1) de la resolución No. SEPS-ROEPS-2017-903526, resuelve “Aprobar el estatuto social y conceder personalidad jurídica a la Red de Integración Económica de Servicios Globales, domiciliada en el cantón Machala, de la provincia del Guayas”.

En este sentido, el total de organizaciones que tiene la red de integración económica de servicios globales se puede apreciar en la tabla número ocho (8).

**Tabla 8 .Total de Organizaciones de la Red de Integración Económica Servicios Globales**

No.	NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN	No. RUC
<b>1</b>	Asociación De Emprendedores En Servicios Y Mantenimiento ADONAY	0992805781001
<b>2</b>	Asociación De Servicios De Comercio Y Producción Limpieza Verde ASOLIMVER	0992859490001
<b>3</b>	Asociación De Producción Textil Alianza Y Progreso ASOPROALI	0992934204001
<b>4</b>	Asociación De Servicios De Nutrición, Repostería, Panadería Y Catering Delicias Esmeraldeñas ASOSERDELES	0992931043001
<b>5</b>	Asociación De Servicios De Alimentación La Vida Es Bella "ASOVIBE"	0992945753001
<b>6</b>	Asociación De Servicios De Alimentación Nuevo Rumbo "ASOSERAL"	0992937386001

**Elaboración:** Andrés Vergara.

**Fuente:** Red de integración económica Servicios Globales (2016).

Se puede observar en la tabla número ocho (8) que las organizaciones que conforman la red de integración económica Servicios Globales son seis (6), todas son de tipo asociación.

<sup>22</sup> Art. 125.- Constitución, organización y funcionamiento.- Los organismos de integración económica, se constituirán con el convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales de las organizaciones integrantes, en la que se harán constar, los objetivos, mecanismos de funcionamiento, acceso a los servicios y financiamiento de los mismos, así como la administración y representación legal de la forma de organización constituida.

### ***1.3.2.2. Requisitos para adherirse a la red***

Los únicos dos (2) requisitos que necesita una organización de la EPS para adherirse a la red de integración económica Servicios Globales, son: un aporte monetario mínimo de un salario básico unificado (1 SBU) y una cuota mensual de veinte dólares (\$20) (Estupiñán ,2017).

### ***1.3.2.3. Importancia de formar redes de integración***

Los siguientes párrafos tienen relación a lo expuesto por la Sra. Elvia Estupiñán, presidenta de la red de integración económica de Servicios Globales, en la entrevista realizada in situ.

Es importante ser parte de una red de integración económica dentro de la EPS, ya que la asociación entre pequeñas y medianas organizaciones es el principal mecanismo para anhelar un mejor futuro en el ámbito económico y social. Es así que esperan aumentar su oferta de la mano de mayor demanda, ya que la red además de ofertar productos, tiene como principal actividad económica brindar servicios con lo que pretenden adquirir contratos más grandes que permitan el desarrollo de la red.

Uno de los principios de la EPS que es valorado y de importancia para la red es la equidad, ya que ven ella justicia social por la que la utilidad y el excedente a obtener se dividirán de forma imparcial a todos los miembros de la red. Los socios que pertenecen a la red son alrededor de 150, sus ganancias serán repartidas sin privilegios. Por último, sería beneficioso que se creen más redes en el país, ya que es la única manera de llegar a conformar federaciones e impulsar así un desarrollo rápido para la EPS.

### ***1.3.2.4. Productos y servicios que ofrecen***

La red de Servicios Globales ofrece productos textiles y servicios de: alimentación, limpieza y mantenimiento. Las seis (6) asociaciones que forman parte de la red de integración se dividen en un tipo de organización (asociación), un grupo (producción) y cuatro (4) clases, que se evidencian en la tabla número nueve (9) (Estupiñán ,2017).

**Tabla 9 . Clases a las que Pertenecen las Organizaciones de la Red de Integración Económica Servicios Globales**

<b>SECTOR DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>TIPO DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>GRUPO DE LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>CALSE DE LA ORGANIZACIÓN</b>
<b>SECTOR ASOCIATIVO</b>	<b>ASOCIACIÓN</b>	<b>PRODUCCION</b>	ACUICOLA
			AGRICOLA
			AGROPECUARIA
			ALIMENTICIA
			AVICOLA
			ARTESANAL
			GANADERA
			INDUSTRIAL
			MADERERA
			METALMECANICA
			MINERA
			PECUARIA
			PESQUERA

			SILVÍCOLA
			TEXTIL (X)* 23
			FLORÍCOLA
			OTROS
		CONSUMO	BIENES Y PRODUCTOS
			MATERIAS PRIMAS E INSUMOS
		SERVICIOS	ALIMENTACION (X) *
			CAPACITACION
			EXEQUIALES
			LIMPIEZA (X) *
			MANTENIMIENTO (X) *
			OTROS
			PELUQUERIA
			RECICLAJE
			REPARACION
			TURISTICOS
			SEGURIDAD

**Elaboración:** Andrés Vergara.

**Fuente:** Red de integración económica Servicios Globales (2016).

### ***1.3.2.5. Dificultades para su fortalecimiento***

La dificultad que encuentra la Sra. Mariuxi Toledo (2017), secretaria y socia de la red, es el conflicto entre el Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP) y su red, ya que afirma lo siguiente:

[...] en la ley de economía popular y solidaria dice que es el SERCOP el que debe fomentar a todo lo que se relaciona con las redes de integración de la economía popular y solidaria en general. Pero vamos al SERCOP y nos dice que su reglamento no le permite reconocer a la red como un instrumento jurídico para la compra pública.

Asimismo, Toledo (2017) argumenta que el apoyo a las redes de integración tiene que ejecutarse de manera rápida ya que “no es lo mismo contratar una asociación que contratar a una red que tiene 10 asociaciones”. Es así que según Estupiñán (2017), “el SERCOP les está poniendo mil y un trabas”, y no les permite ofertar sus productos y en especial sus servicios de: mantenimiento, limpieza y catering en el catálogo del SERCOP para su posterior venta.

Por su parte, el Sr. Edgar López (2017), representante legal de la red de integración económica Servicios Globales, afirma que “...el SERCOP nunca brindó las garantías para que de alguna manera nos pueda contratar”. Por otro lado, señala que el SERCOP siempre da facilidad al sector privado para sus necesidades.

Del mismo modo, López (2017) argumenta que dentro del RLOEPS en su artículo 130<sup>24</sup>, está su salida para despegar y desarrollarse como red, ya que “el fomento a nivel de servicios de la EPS se encuentra

<sup>23</sup> \*Clases a las que pertenece la red de integración económica Servicios Globales.

en el SERCOP”. Este artículo menciona que en base a un estudio del Instituto Nacional de Contratación Pública junto al Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, se establecerá de manera periódica bienes y servicios hacia las organizaciones de la EPS.

En este sentido, López (2017) sostiene que es de urgencia que el SERCOP los ayude con la promoción de sus servicios debido a que “...el sector privado no los van a contratar de la noche a la mañana”, ya que tiene sus acuerdos o negocios predeterminados con otras empresas. También menciona que si bien la red se encuentra constituida dentro del marco legal, en la actualidad, la red de integración económica no opera por falta de oportunidades tanto en las instituciones públicas y privadas.

En este sentido, Estupiñán (2017) argumenta que es necesario recuperar el vínculo que existía entre el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS) y el SERCOP, porque señala que “...antes el IEPS se encargaba de ir a las instituciones para obligar al SERCOP a contratar a las organizaciones de la EPS”.

Como una recomendación, López (2017), cree que es necesario crear una secretaría de EPS con el fin de apoyar de manera directa a las redes de integración económica, dado que si el ministerio de inclusión económica social (MIES), el SERCOP y la Superintendencia de Control y Poder de Mercado (SCPM), no les pueden ayudar considera que para red el futuro será incierto. Por último, (Estupiñán, Toledo y López, 2007), piensan que la apertura por la SEPS, SCPM se tiene, pero no logran concretar ningún acuerdo que brinde las garantías para su fortalecimiento como red.

Por último, las dificultades que tiene la red se ven inmersas por no contar con un plan estratégico, una matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, objetivos estratégicos, misión, visión, etc. Es así que los inconvenientes que tienen en la actualidad pudieron ser mitigadas con los instrumentos antes señalados (Entrevista in situ).

### ***1.3.2.6. Retos a largo plazo***

La expectativa que tienen (Estupiñán, Toledo y López, 2017), es consolidarse en el SERCOP para poder ofertar sus productos y sobretodo servicios a nivel Nacional, con el fin de ganar espacio en la competencia local. Una vez que hayan cumplido sus metas a nivel Nacional, desean que sus productos y servicios lleguen a mercados más amplios en donde consigan mejores convenios con empresas públicas y privas a nivel internacional.

En consecuencia, (Estupiñán, Toledo y López; 2007), creen que es necesario fomentar la LOEPS y el RLOPES a las entidades públicas, ya que estas normativas tienen beneficios para las redes de integración económica pero no pueden ser puestos en práctica aún. En este sentido, argumentan que una vez que se fortalezcan las políticas públicas, su red podrá crecer y agrupar a más organizaciones con el objetivo de conformar la red más grande del país en donde ofrezca la mayor cantidad de productos y servicios.

---

<sup>24</sup> Art. 130.- Compras públicas.- El Instituto Nacional de Contratación Pública, sobre la base del estudio y análisis que realice el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, establecerá periódicamente las obras, bienes y servicios, normalizados o no, provenientes de las personas y organizaciones de la Economía Popular y Solidaria, que serán adquiridos mediante feria inclusiva y otros procedimientos de contratación pública constantes en la normativa pertinente.

## ***1.4. Ventajas y Desventajas de las redes de integración económica de Ecuador***

De acuerdo al comportamiento actual analizado en cada red de integración económica. Se analizarán las ventajas económicas y sociales a través de sus fortalezas y debilidades con el objetivo de evidenciar de forma sistematizada.

### ***1.4.1. Ventajas y desventajas de la red de integración económica Banano para la Vida Banavid***

Las ventajas y desventajas económicas y sociales halladas en la red Banavid, son expuestas a través de la tabla número diez (10).

**Tabla 10. Ventajas y Desventajas económicas y sociales de la Red de Integración Económica Banavid**

<b>Ventajas y Desventajas</b>	<b>Económico</b>	<b>Social</b>
<b>VENTAJAS</b>	Apertura a mercados más amplios. Banavid, llegó a exportar al mercado de Turquía, con lo cual son más competitivos.	Defensa de la justicia social. El precio de banano cuando los pequeños y medianos productores operaban de manera aislada, estaba muy por debajo del precio establecido por lo cual no recibían el pago justo para satisfacer sus necesidades. En la actualidad, con la red y junto al MAGAP, han logrado estabilizar el precio de banano y que se pague por este producto el precio justo.
	Mantiene ayuda con institución pública. Banavid cuenta con el apoyo total del MAGAP, el cual se ha convertido en el mejor aliado, ya que brinda constantes capacitaciones técnicas y servicios como el de fumigación. De esta manera, mejoran sus procesos de producción y garantiza un banano de buena calidad para obtener los certificados necesarios para la exportación en todas las organizaciones adscritas a la red.	
	Acceso a mayor fuente de financiamiento. La red pudo adquirir préstamos con dos instituciones financieras, una pública (BanEcuador) y una privada (COAC Jardín Azuayo). Estas obligaciones que mantiene la red se las adquirieron para capital de trabajo y aumento de tecnología.	
	Economías de escala. A través de la ventaja anterior, la red ha logrado aumentar su producción y reducir sus costos, ya que a través de innovaciones han logrado mejorar sus procesos de producción.	

	Control en la cadena productiva. La red ha podido controlar y estabilizar los precios de mercado de insumos necesarios que requiere, ya que tienen un almacén de insumos con los mejores precios de mercado que les permite competir con facilidad.	
<b>DESVENTAJAS</b>	<p>Falta de empoderamiento de dirigentes y socios. De manera lamentable, los dirigentes de las organizaciones que forman parte de la red aún no logran empoderarse del proceso que ejercen en la actualidad, lo que trasmite a los socios y la asociatividad no se desarrolla de manera rápida. Entonces, la falta de convencerse de este proceso es sin duda, un problema para su fortalecimiento.</p> <p>Falta de comunicación interna y externa.- Dentro de la comunicación interna, es necesario que continúen las capacitaciones técnicas y de administración para entender el rol que desempeñan. Por otro lado, la comunicación externa es importante ya que es necesario que la sociedad conozca sobre este tipo de integración. Una vez virilizado, instituciones públicas y privadas comprenderán el rol que ocupan dentro de la EPS y existiría la posibilidad de obtener mejores oportunidades en el ámbito económico.</p>	La no implementación del balance social, por falta de conocimiento. Es necesario que este tipo de redes ya establezcan estas metodologías, con la finalidad de medir variables sobre los principios básicos de la EPS como son: equidad de género, producción responsable, responsabilidad social, etc.

**Fuente:** Novillo (2017). Entrevista realizada in situ a Banavid

**Elaborado por:** Andrés Vergara

### ***1.4.2. Desventajas de la red de integración económica Servicios Globales***

Como se mencionó en la sección 1.3, la red no opera de manera económica, ya que solo se encuentran constituidas de forma legal. En este sentido, se mostrarán las desventajas obtenidas en el ámbito económico y social y en base a estas se apoyará a la red en el capítulo tres (3). Las desventajas encontradas se observan en la tabla número once (11).

**Tabla 11 . Desventajas económicas y sociales de la Red de Integración Económica Servicios Globales**

**Fuente:** Estupiñán (2017). Entrevista realizada in situ a Servicios Globales.

**Elaborado por:** Andrés Vergara

Los resultados obtenidos en el capítulo uno (1), muestran un comportamiento distinto de las dos redes de integración económica que existen en Ecuador. Por un lado, se evidencia que la red de integración económica Banano para la Vida “Banavid”, cuenta con un plan estratégico y operativo anual, los cuales dan un rumbo a la red en lo que pretende en el largo plazo. Del mismo modo, esta red cuenta con experiencias en el ámbito nacional e internacional y además obtienen fuentes de financiamiento por medio de una institución financiera pública y una cooperativa de ahorro y crédito, lo que

Desventajas	
Económico	Social
Obtener personalidad jurídica sin el desarrollo de un plan estratégico. El no tener rumbo de lo que se pretende alcanzar y el cómo hacerlo es una desventaja de la red, ya que el tiempo y la posibilidad de saber a qué se enfrentan no la tienen. Asimismo una matriz de FODA, es necesario para potencializar sus fortalezas y oportunidades y mitigar sus amenazas	La no implementación del balance social., por falta de conocimiento. Es necesario que este tipo de redes ya establezcan estas metodologías, con la finalidad de medir variables sobre los principios básicos de la EPS como son: equidad de género, producción responsable, responsabilidad social, etc.
Al no contar con un plan estratégico, su principal desventaja es la falta de apertura y apoyo por parte de instituciones públicas como el SERCOP para que puedan ofrecer sus servicios a nivel Nacional.	La participación democrática de sus socios no se cumple. Al no operar la red y no encontrar soluciones prontas a los conflictos hallados, la participación en sesiones ordinarias de sus los han ido disminuyendo de manera paulatina. De esta manera, no logran tomarse decisiones con la participación mayoritaria de socios.
La falta de apoyo en su financiamiento también repercute por no tener una visión objetiva que se encuentre proyectada en el largo plazo.	
Falta de capacitación y asesoría técnica para los miembros que son parte de la red.	
Al no trazarse objetivos estratégicos, la red es vulnerable a tener pérdidas económicas.	

demuestra una estructura sólida en el largo plazo. Por otro lado, la red de integración económica Servicios Globales carece de todo lo obtenido por Banavid, ya que es una red relativamente nueva pero que demuestra deficiencias en su planificación lo que repercute en un estancamiento y en un futuro, en pérdidas económicas. Es por ello que el siguiente capítulo de la disertación, evalúa el comportamiento de organizaciones iguales a las redes de integración económica en los países de Colombia y España, ya que reportan experiencias exitosas y convincentes para aplicar metodologías en el caso ecuatoriano.

## ***Capítulo 2 Experiencias exitosas a nivel internacional de redes de integración económica: Casos de Colombia y España***

Los casos de Colombia y España son considerados en el presente estudio, debido a su experiencia exitosa de conformar organismos y redes de integración económica dentro de la economía social y solidaria. Es así que en base a los resultados obtenidos, se establecerá una comparación con la situación actual del caso ecuatoriano, y considerar como un aporte para el futuro desarrollo de redes de integración económica. Este capítulo mostrará para ambos países, la historia o formalización de la economía social y solidaria, los tipos de organizaciones, los grados de integración económica, las



condiciones estructurales y financieras de los organismos económicos y el aporte que brindan a la economía Nacional.

## ***2.1. Experiencia exitosa de la economía solidaria en Colombia***

La economía solidaria intenta reflexionar las relaciones económicas, frente al capitalismo y la búsqueda de la acumulación del capital antes que el bienestar social. La economía solidaria centra su mirada en entablar relaciones de producción, distribución, consumo y financiamiento a través de principios y valores como: justicia, cooperación, reciprocidad y ayuda recíproca, lo que convierte a las personas y al trabajo en el eje primordial de este sistema económico (Guridi, Enekoitz, Perez, 2008).

La economía solidaria en Colombia, recopila una serie de sucesos históricos que serán descritos a continuación. Del mismo modo, se aprecia tres tipos de integraciones: de primer grado, segundo grado y tercer grado. Las organizaciones que se encuentren como integración de segundo grado, representan en similitud a las redes de integración para el caso de Ecuador, con lo cual se establecerá comparaciones de lo que sucede en el caso colombiano versus el ecuatoriano.

### ***2.1.1. Hechos históricos e importancia de la economía solidaria en Colombia.***

La formalización actual de la economía solidaria (ES) en Colombia, se debe a un proceso histórico, donde Pardo, Serrano y Jaramillo (2006) lo dividen en cinco (5) periodos históricos para el desarrollo y fortalecimiento de este sistema económico.

En primer lugar, destacan el surgimiento del mutualismo y el cooperativismo durante el periodo de 1930-1945, donde las cooperativas eran las organizaciones favoritas por los gobiernos en turno. Así, estas organizaciones según (Pardo, Serrano y Jaramillo, 2006:17) son las primeras en recibir un “reconocimiento como operadores privilegiados del ahorro”, junto con los sindicatos (cajas laborales) y asociaciones sociales (caja social de ahorros) durante el Congreso de la República de Colombia del año 1932.

El segundo periodo comprendido entre los años 1946-1964, evidencia la promoción y expansión del cooperativismo. Entre los años 1953 y 1962, las cooperativas eran el foco central del Estado, ya que durante este periodo brindaban privilegios y ventajas a estas organizaciones. La promoción y el crecimiento en número y cobertura de comunidades, no fueron más que consecuencias de la importancia institucional que brindaba el Gobierno colombiano. Las estadísticas para el año de 1960, mostraban 425 cooperativas con 234.392 asociados, la mayoría eran representados por cooperativas de consumo, vivienda, servicios y transporte, y agrícolas (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

La consolidación del cooperativismo se evidencia en un tercer periodo (1965-1976), surge por el trabajo de un grupo de estudiantes del Instituto Nacional de Economía Social y Cooperativismo (INDESCO); que formaron colegios cooperativos con el fin de solucionar el déficit educacional de cooperación que existían en este país. “Los primeros colegios se fundaron en 1965...” y se tuvo más de 200 colegios a finales del año 1972 (Benecke, Boettcher et al., 1992:4).

En ese periodo también destaca la creación del Instituto de Financiamiento Cooperativo (FINANCIACOOP), el cual figura como una entidad financiera mixta que propone integración del sector cooperativo y a su vez, es reconocido como una institución de crédito que brinda recursos financieros por medio del Estado; y bajo el control de la entonces Superintendencia Bancaria (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

El cuarto periodo (1977-1990), muestra un evidente crecimiento del sector y movimiento social; para el Consejo Cooperativo Colombiano (1975:7), esta etapa se considera como “tránsito de la simple noción de movimiento cooperativo hacia la configuración de un sector cooperativo de la economía”, ya que la institucionalidad del sistema solidario es fortalecida con la creación de la Confederación Colombiana de Cooperativas (CONFECOOP); la cual se convirtió en un organismo nacional de integración de los subsectores de organizaciones cooperativas del país (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

La expedición de la Ley 79 de 1988 se convirtió en el nuevo estatuto legal del sector cooperativo; por lo que se evidencia una estructura coherente en la normativa solidaria colombiana. Otra ley fundamental fue la ley 24 de 1981, debido a que la vigilancia y control del cooperativismo queda bajo potestad del sector público, evidenciado en el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP) que sustituyó a la Superintendencia Nacional de Cooperativas (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

En 1981, los organismos cooperativos de grado superior y las instituciones auxiliares del cooperativismo del país, fundan la organización integrativa de tercer grado, con el nombre de Confederación Colombiana de Cooperativas (CONFECOOP); y, es reconocida por el gobierno mediante la resolución número 2458 del mismo año. Otro hecho legislativo destacado es el de la ley 79 del año 1998, ya que refleja el nuevo estatuto legal cooperativo, donde estructura las disposiciones legales hacia los requerimientos de expansión y desarrollo acelerado (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

Por último, el periodo comprendido entre 1991-2010 muestra estabilidad y expansión del sector solidario. Uno de los hechos más relevantes de la economía solidaria colombiana es el acto del 4 de julio de 1991, cuando la Asamblea Nacional Constituyente garantiza por medio del artículo 38, el derecho de libre asociación a todas las personas que tengan como objetivo participar en actividades realizadas en sociedad (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

Es entonces el reconocimiento constitucional de las actividades solidarias y cooperativas las que impulsaron al auge y desarrollo de tipo asociativo durante la década de 1990, ya que existe una cobertura social que supera los tres millones de personas. Así, mediante las siguientes cifras (Pineda, Castillo, Pardo y Palacios; 2006: 166), evidencian la evolución de la economía solidaria:

A 1993 las entidades del sector solidario eran 8.872, de las cuales 5.630 eran cooperativas, 138 organismos de grado superior, 828 precooperativas, 1.868 fondos de empleados y 40 asociaciones mutualistas que prestan servicios a 2'853.000 asociados y a sus familias. A diciembre de ese mismo año las entidades de economía solidaria manejaban activos sociales por el orden de \$2.061 billones de pesos.

Estas cifras hacen contraparte a las 4.803 organizaciones del sector solidario existentes en diciembre de 1990, donde se evidenciaban 3.984 cooperativas, 704 pre-cooperativas y 115 organismos de grado superior, que agrupaban un total de 1'534.000 personas asociadas. El total de activos fue de \$515 837 millones durante dicha época (Pardo y Huertas de Mora, 2014).

En síntesis, la estructura organizacional del sector solidario en Colombia se ha formado en base a las leyes vigentes del marco jurídico, que se representa en el gráfico número dos (2):

**Gráfico 2 . Estructura Organizacional del Cooperativismo y la Economía Solidaria en Colombia**

	<b>Movimiento cooperativo</b>	<b>Sector cooperativo</b>	<b>Sistema de economía solidaria</b>	<b>Sector social y solidario</b>
<b>Ley marco</b>	Ley 79 de 1988	Ley 79 de 1988	Ley 454 de 1998	Propuesta de un derecho solidario
<b>Formas organizacionales</b>	Cooperativas de producción, consumo, mixtas y de integración	Movimiento cooperativo + Instituciones auxiliares del cooperativismo y precooperativas	Sector cooperativo + Sociedades mutuas (fondos de empleados y asociaciones mutualistas) + Empresas asociativas de trabajo + Empresas solidarias de salud + Administraciones públicas cooperativas	Sistema de economía solidaria+ organizaciones de interés general
<b>Fronteras organizacionales</b>	Mutuales, fondos de empleados, instituciones auxiliares del cooperativismo, precooperativas	Sociedades mutuas (fondos de empleados y asociaciones mutualistas) y empresas de servicios en las formas de administraciones públicas cooperativas	Organizaciones de interés general: juntas de acción comunal, fundaciones, corporaciones, redes de voluntariado, cajas de compensación familiar	Organizaciones sindicales, sacramentales y políticas de carácter partidista

**Fuente:** Ley 79 de 1988 y la ley 454 de 1998.

**Elaborado por:** Andrés Vergara.

### ***2.1.2. Tipos de organizaciones de la economía solidaria en Colombia***

Las organizaciones del sector solidario en Colombia se dividen en dos sectores: financiero y asociativo. Dentro del sector financiero se encuentran cooperativas de ahorro y crédito, las cuales se dividen por tres tipos de entidades: multiactiva con ahorro y crédito, especializada de ahorro y crédito e integral de ahorro y crédito (Supersolidaria, 2017).

Por otro lado, el sector asociativo se conforma por cooperativas, fondos y mutuales; donde representan a catorce (14) tipos de organizaciones: administraciones públicas cooperativas, aportes y crédito, asociaciones mutuales, cooperativas de trabajo asociado, especializada de ahorro y crédito, especializada sin sección de ahorro y crédito, fondos de empleados, instituciones auxiliares especializadas, integral sin sección de ahorro, organismo de carácter económico, organismo de representación, otras organizaciones y precooperativas (Supersolidaria, 2017).

En la tabla número doce (12) se observa el total de entidades controladas por la Superintendencia de economía solidaria (Supersolidaria) de Colombia con fecha de corte al 13 de marzo de 2017.

**Tabla 12 . Entidades Controladas por la Supersolidaria**

<b>TPO DE ENTIDAD</b>	<b>NÚMERO DE ENTIDADES</b>
<b>COOPERATIVAS</b>	9.788
<b>COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO</b>	181
<b>FONDOS</b>	2.716
<b>MUTUAL</b>	410
<b>OTRA ORGANIZACIÓN<sup>25</sup></b>	27
<b>TOTAL</b>	13.122

Fuente: Supersolidaria (2017)

Elaborado por: Andrés Vergara.

### ***2.1.3. Grados y organismos de integración económicos de la economía solidaria en Colombia***

El esquema de la integración cooperativa se deriva bajo tres parámetros: de primer grado, segundo grado y tercer grado. Los organismos de primer grado surgen por la agrupación voluntaria de personas naturales, donde constituyen una organización con el fin de satisfacer sus necesidades. Los organismos de segundo grado se constituyen por la alianza de las cooperativas que se integren entre sí, pueden ser de carácter gremial o económico (similares a las redes de integración económica en Ecuador). Por último, los organismos de tercer grado, se conforman por la integración de los de segundo grado, donde su unión garantiza la defensa y representación del movimiento, nacional o internacional; por lo cual solo pueden ser entidades de tipo gremial (Confecoop, 2009).

El cooperativismo colombiano estructura los grados de integración bajo dos parámetros. El primero dado por la integración interna donde destaca el principio de cooperación entre cooperativas; El segundo, bajo la integración externa, el cual busca la integración con otras entidades solidarias. En ambos casos, los modelos de integración se establecen de manera horizontal gremial e integración económica (Álvarez y Serrano; 2005).

La integración interna del cooperativismo colombiano se conforma por medio de integración de organismos de segundo grado, de carácter nacional o regional; y de tercer grado, de carácter sectorial,

---

<sup>25</sup> Organizaciones solidarias de difícil caracterización.

El esquema de la integración cooperativa se lo puede representar en el gráfico número tres (3), representado de la siguiente manera:

[illegible]

**Elaborado por: Confecoop.**

Los organismos cooperativos de segundo grado e instituciones complementarias del cooperativismo pueden constituir organismos de tercer grado de carácter asociativo, con el objetivo de defender y representar al movimiento de forma nacional e internacional. El artículo 93 de la Ley del año 1988 estipula que “Un organismo de tercer grado sólo podrá constituirse con un número no inferior a doce entidades y en sus estatutos determinará la participación de las entidades del sector cooperativo y la forma de su integración”.

59

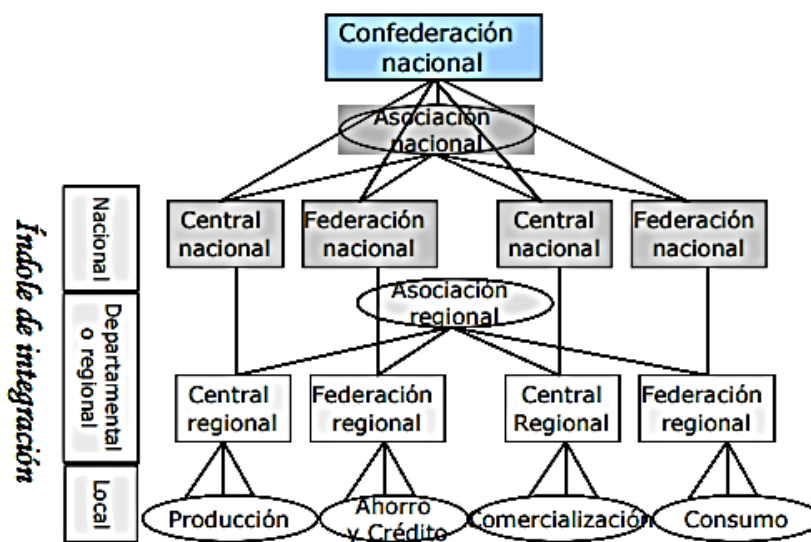
ubiquen en un mismo sector como parte del fortalecimiento institucional y económico (Ley 79 de 1988 y Ley 454 de 1998).

Los organismos de integración económica pueden estar formados por personas naturales, que en su calidad de socios, participen hasta en una tercera parte en los órganos de administración y vigilancia, con el fin garantizar la representación mayorista de las cooperativas (Ley 79; Art 92 PARAGRAFO - 1988).

Según la Superintendencia de Economía Solidaria (Supersolidaria, 2017), el sector solidario de Colombia cuenta con 123 organismos de segundo grado, donde 103 son de carácter representativo y 20 económicos. El único organismo de tercer grado es el organismo de integración gremial, confederación de cooperativas de Colombia (Confecoop). Este organismo de integración gremial de tercer grado, según (Álvarez y Serrano; 2005:6), cumple el rol “...de unificar la representación y defensa del sector cooperativo colombiano, tanto en el ámbito nacional como internacional, y promover la integración entre las cooperativas”.

El proceso de integración a nivel local, regional o nacional se lo observa en el siguiente gráfico número cuatro (4):

**Gráfico 4 . Estructura de Integración del Cooperativismo y la Economía Solidaria en Colombia**



Fuente: Ramírez (1998).

Elaborado por: Álvarez y Serrano (2005).

### **2.1.3.1. Condiciones estructurales y financieras de los organismos económicos de Colombia**

Dentro del sector solidario colombiano, los organismos de segundo grado y económicos que presentaron sus reportes financieros al 31 de diciembre de 2016 fueron nueve (9) organismos. Por ello el análisis se basa en los siguientes organismos de integración económica, representados en la tabla número trece (13)

**Tabla 13 . Organismos de Carácter Económico que reportan Estados Financieros al 31 de diciembre de 2016**

<b>NÚMERO</b>	<b>ENTIDAD</b>
1	CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS
2	ASOCIACION COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA EDUCACION DE RISARALDA
3	CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DEL LLANO
4	ADMINISTRACION COOPERATIVA DE ENTIDADES DE SALUD DEL TOLIMA
5	SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DEL TOLIMA
6	EMPRESA COOPERATIVA FUNERARIA LTDA.
7	SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DE NORTE DE SANTANDER
8	COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DE SANTANDER
9	UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

Fuente: Supersolidaria (2016).

Elaborado por: Andrés Vergara.

El estado de situación financiera de los nueve organismos de integración económica, reportan los activos, pasivos, patrimonio y utilidad que generaron al 31 de diciembre de 2016, estos se aprecian en la tabla número catorce (14).

**Tabla 14 . Organismos De Carácter Económica/ Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2016 (En Pesos Colombianos)**

<b>ORGANISMOS DE INTEGRACION ECONOMICA</b>	<b>ACTIVOS</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>UTILIDAD NETA</b>
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS	96.672.373.760,00	15.320.051.521,00	81.352.322.239,00	5.152.941.952,00
ASOCIACION COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA EDUCACION DE RISARALDA	3.493.027.424,78	196.519.298,00	3.296.508.126,78	18.298.382,64
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DEL LLANO	10.964.243.789,42	4.684.621.997,49	6.279.621.791,93	156.478.028,68
ADMINISTRACION COOPERATIVA DE ENTIDADES DE SALUD DEL TOLIMA	15.852.998.939,83	8.115.812.887,47	7.737.186.052,36	518.974.413,12

SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DEL TOLIMA	36.013.891.861,24	3.744.830.423,36	32.269.061.437,88	1.870.378.865,00
EMPRESA COOPERATIVA FUNERARIA LTDA.	16.596.655.197,13	6.719.750.369,46	9.876.904.827,67	137.181.471,80
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DE NORTE DE SANTANDER	17.986.895.540,54	12.852.820.174,43	5.134.075.366,11	623.178.068,24
COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DE SANTANDER	21.732.224.175,00	4.212.268.963,00	17.519.955.212,00	174.991.571,00
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA	669.582.952.622,00	332.470.745.732,00	337.112.206.890,00	5.277.167.317,00
<b>TOTAL</b>	888.895.263.309,94	388.317.421.366,21	500.577.841.943,73	13.929.590.069,48

Fuente: Supersolidaria (2016).

Elaborado por: Andrés Vergara.

Con los datos proporcionados en la tabla número catorce (14), se obtienen índices financieros, los cuales se evidencian en la tabla número quince (15):

**Tabla 15 . Organismos de Carácter Económica/ Índices Financieros**

ORGANISMOS DE INTEGRACION ECONOMICA	ÍNDICE DE RENTABILIDAD (UTILIDAD NETA/ACTIVO)	ENDEUDAMIENTO (PASIVO /ACTIVO)
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS	5,33%	15,85%
ASOCIACION COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA EDUCACION DE RISARALDA	0,52%	5,63%
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DEL LLANO	1,43%	42,73%
ADMINISTRACION COOPERATIVA DE ENTIDADES DE SALUD DEL TOLIMA	3,27%	51,19%
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DEL TOLIMA	5,19%	10,40%
EMPRESA COOPERATIVA FUNERARIA LTDA.	0,83%	40,49%
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DE NORTE DE SANTANDER	3,46%	71,46%
COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DE SANTANDER	0,81%	19,38%
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA	0,79%	49,65%
<b>PROMEDIO</b>	2,40%	34,09%

Fuente: Supersolidaria (2016).



Elaborado por: Andrés Vergara.

Se observa en la tabla número quince (15) que en promedio, los nueve organismos de integración económica, tienen una rentabilidad del 2,40% y un endeudamiento promedio del 34,09%.

Por su parte, en la tabla número dieciséis (16) se observa de manera total, la cantidad de asociados, empleados y el tipo de nivel de supervisión que reciben los organismos económicos de la economía solidaria de Colombia.

**Tabla 16 . Organismos de Carácter Económico/ Asociados-Empleados y Nivel de Supervisión**

ENTIDAD	ASOCIADOS	EMPLEADOS	NIVEL DE SUPERVISIÓN
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS	32	313	1
ASOCIACION COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA EDUCACION DE RISARALDA	6	11	2
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DEL LLANO	13	93	2
ADMINISTRACION COOPERATIVA DE ENTIDADES DE SALUD DEL TOLIMA	49	36	2
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DEL TOLIMA	10	72	1
EMPRESA COOPERATIVA FUNERARIA LTDA.	17	106	2
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DE NORTE DE SANTANDER	16	240	1
COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DE SANTANDER	11	119	2
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA	6	14	1
<b>Promedio/Total</b>	<b>160</b>	<b>1.004</b>	

Fuente:  
Super solidaria (2016).  
Elaborado por: Andrés

Vergara.

Estos nueve (9) organismos de carácter económico, en conjunto, aportan con ciento sesenta (160) asociados y mil cuatro (1.004) empleados, donde la entidad que aporta con la mayor cantidad de asociados, es la organización de administración cooperativa de entidades de salud del Tolima (COODESTOL) con cuarenta y nueve (49) asociados; seguido de central cooperativa de servicios funerarios (COOPSERFUN); y empresa cooperativa funeraria Ltda (LOS OLIVOS EMCOFUN) con treinta y dos (32) y diecisiete (17) asociados, respectivamente. Mientras que la entidad que aporta con mayor número de empleados es CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS (COOPSERFUN) con 313 empleados, seguido de servicios cooperativos de norte de Santander (SERFUNORTE LOS OLIVOS) y cooperativa de servicios funerarios de Santander (COFUNERARIA) con 240 y 119 empleados, respectivamente (Supersolidaria, 2016).

### ***2.1.4. Entidades solidarias de Colombia sujetas a inspección, control y vigilancia***

Según el decreto 2159 del año 1999, las entidades sujetas a inspección, control y vigilancia por parte de la Supersolidaria, se clasifican en tres niveles de supervisión. Primer Nivel.- Las cooperativas que ejercen actividad financiera, en los términos del artículo 39 de la ley 454 de 1998<sup>26</sup>, además de las cooperativas de ahorro y, cooperativas multiactivas con sección de ahorro y crédito.

Segundo Nivel.-Según el artículo 4 del decreto 2159 de 1999 son entidades de supervisión todas;

[...] las organizaciones solidarias que no ejercen actividad de ahorro y crédito con sus asociados y que posean activos al 31 de diciembre de 2016 iguales o superiores a TRES MIL OCHOCIENTOS NUEVE MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS CUARENTA PESOS M/L (\$3.809.634.640).

Tercer Nivel.- Son aquellas organizaciones solidarias que no se encuentren en los parámetros establecidos para el primer y segundo nivel, cooperativas sin sección de ahorro y crédito, administraciones públicas cooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutuales e instituciones auxiliares cuyos activos a 31 de diciembre de 2016 sean doscientos noventa y seis millones trescientos ochenta y ocho mil seiscientos veinte y un Pesos M/Cte (\$296.388.621).

Como se puede apreciar en la tabla número dieciséis (16), se registran cinco (5) entidades con supervisión de tipo dos (2) y cuatro (4) entidades con supervisión de tipo uno (1).

Las condiciones financieras de los organismos de carácter económico se analizan por medio de los reportes financieros que emiten dichos organismos con fecha de corte al 31 de diciembre de 2016, en los cuales destaca los beneficios (ingresos totales-gastos totales), capital social e inversiones que poseen cada uno de estos organismos, detallados en la tabla número diecisiete (17) (Supersolidaria, 2016).

**Tabla 17 .Beneficios, Capital Social e Inversiones**

---

<sup>26</sup> La actividad financiera del cooperativismo se ejercerá siempre en forma especializada por las instituciones financieras de naturaleza cooperativa, las cooperativas financieras, y las cooperativas de ahorro y crédito, con sujeción a las normas que regulan dicha actividad para cada uno de estos tipos de entidades, previa autorización del organismo encargado de su control. Las cooperativas multiactivas o integrales podrán adelantar la actividad financiera, exclusivamente con sus asociados mediante secciones especializadas, bajo circunstancias especiales y cuando las condiciones sociales y económicas lo justifiquen, previa autorización del organismo encargado de su control. La actividad aseguradora del cooperativismo se ejercerá siempre en forma especializada por las cooperativas de seguros y los organismos cooperativos de segundo grado e instituciones auxiliares del cooperativismo de seguros. Para efectos de la presente ley se entenderá como actividad financiera la captación de depósitos, a la vista o a término de asociados o de terceros para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos u otras operaciones activas de crédito y, en general, el aprovechamiento o inversión de los recursos captados de los asociados o de terceros. Solamente las cooperativas financieras podrán prestar sus servicios a terceros no asociados. Parágrafo. En concordancia con las previsiones del artículo 335 de la Constitución Política, la Superintendencia encargada de la vigilancia de la entidad infractora, adelantará las medidas cautelares establecidas en el numeral 1º del artículo 108 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero respecto de las entidades que adelanten actividad financiera sin haber recibido la autorización pertinente, sin perjuicio de lo previsto en el numeral 3º del artículo 208 del mismo ordenamiento.

Fuente: Supersolidaria (2016)  
Elaborado por: Andrés Vergara.

ENTIDAD	BENEFICIO (INGRESOS TOTALES-GASTOS TOTALES)	CAPITAL SOCIAL	INVERSIONES
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS	\$116.511.143.861,00	\$11.405.947.458,00	\$22.486.347.909,00
ASOCIACION COOPERATIVA DE TRABAJADORES DE LA EDUCACION DE RISARALDA	\$6.219.249.323,72	\$1.317.835.986,77	\$119.679.280,64
CENTRAL COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DEL LLANO	\$1.273.174.706,88	\$965.350.223,56	\$384.004.339,46
ADMINISTRACION COOPERATIVA DE ENTIDADES DE SALUD DEL TOLIMA	\$116.904.240,00	\$601.187.531,84	\$430.261.250,00
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DEL TOLIMA	\$505.760.195,40	\$366.517.631,68	\$14.395.171.580,88
EMPRESA COOPERATIVA FUNERARIA LTDA.	\$866.784.861,32	\$912.153.202,63	\$438.211.938,15
SERVICIOS FUNERARIOS COOPERATIVOS DE NORTE DE SANTANDER	\$756.957.754,14	\$1.470.798.735,00	\$4.202.688.397,89
COOPERATIVA DE SERVICIOS FUNERARIOS DE SANTANDER	\$350.054.352,00	\$462.446.651,00	\$716.390.151,00
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA	\$564.062.818,00	\$19.000.000,00	\$1.282.632.457,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$127.164.092.112,46</b>	<b>\$17.521.237.420,48</b>	<b>\$44.455.387.304,02</b>

El total de ingresos que reciben los organismos económicos de Colombia es de \$127.164.092.112,46 (pesos colombianos), que se convierten en cuarenta y cuatro millones quinientos noventa y un mil dólares americanos y, el organismo que más aporta es la organización de Central cooperativa de servicios funerarios con \$116.511.143.861,00 pesos colombianos. De igual manera, esta entidad es la que mayor capital social e inversiones tiene, respecto a los demás organismos económicos señalados, con \$11.405.947.458,00 y \$22.486.347.909,00, respectivamente (Supersolidaria, 2016).

### ***2.1.5. Economía Solidaria y sus incidencias socio-económicas en la economía Nacional***

La economía solidaria colombiana a través de los principios y valores de sus entidades, contribuye a la cohesión social. Es así que el rol de estas organizaciones, tienen incidencias en factores y condiciones sociales (Martínez, 2008).

Según el Boletín de Prensa del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2014), los índices de pobreza monetaria y multidimensional en Colombia fueron del 28,5%. Es decir, que uno

de cada tres colombianos es pobre. Del mismo modo, este boletín indicó que la pobreza extrema e índice de Gini, fueron del 8.1% y 0.528; respectivamente. Este último indicador, evidencia que Colombia es uno de los países con mayor desigualdad en el mundo (Serna y Rodríguez, 2015).

Según Martínez (2008), el modelo de economía solidaria ha demostrado ser hasta la actualidad, promotor de equidad y desarrollo social, debido a que este modelo incide en: la formación del capital social, el desarrollo de la democracia participativa, y; la redistribución de la riqueza y la propiedad.

La economía social cumple con un efectivo desarrollo socio-económico solidario e incluyente, por lo cual el rol del sector solidario colombiano debe ser más protagónico en mejorar la calidad de vida de las personas y demás formas solidarias de desarrollo, con el fin de difundir la cultura de solidaridad y asociatividad en el país (Martínez, 2008).

Es así que es importante observar los principales indicadores socio-económicos del sector solidario de Colombia, ya que como lo menciona Ban Ki Moon (2012:9) secretario general de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) (citado en Cooperativas campesinas y seguridad alimentaria: Un modelo vigente): “las cooperativas tienen una presencia única e invaluable en el mundo contemporáneo, hacen posible inclusión social y permiten que prosperen las pequeñas empresas, al tiempo que ayudan a reducir la pobreza y generan empleos decentes”.

### ***2.1.5.1. Aporte de la economía solidaria al Producto Interno Bruto (PIB) Nacional***

Las organizaciones de economía solidaria que remitieron información financiera al cierre del año 2015, fueron 4.213 entidades a través del Sistema Integral de Captura de la Superintendencia de la Economía Solidaria (SICES), el cual reportó los siguientes datos: activos por \$30,87 billones, patrimonio de \$13,07 billones e ingresos cercanos a \$16,78 billones (Supersolidaria, 2016).

Para Enrique Valencia Moya (2014), ex superintendente de la economía Solidaria en Colombia, la participación en el PIB (Producto Interno Bruto) es destacable; debido a que los ingresos de este sector contribuyeron aproximadamente con el 2,1%<sup>27</sup> del PIB (cifras provisionales) durante el año 2015 .

Darío Castillo Sandoval (2014), presidente ejecutivo de Confecoop, destaca al sector cooperativo como “... un sector económico que ha sabido crecer y que se ha ido adaptando a las nuevas reglas del mercado”. Este crecimiento según Castillo (2014), se evidencia en un total de 5.9 millones de asociados, donde el aporte de los mismo, representa el 4.9% del PIB nominal nacional, con ingresos anuales que sobrepasan los 15.200 millones de dólares.

### ***2.1.5.2. Aporte del sector solidario al Empleo y pobreza Nacional***

---

<sup>27</sup> Cifras provisionales. <http://www.banrep.gov.co/es/pib>

Según las características del modelo cooperativo colombiano, el aporte al empleo tiene gran incidencia en la economía local, no sólo por las estadísticas que representa del total nacional, sino por promover la formalización y el emprendimiento de la población, en una unidad empresarial (Confecoop, 2014).

Las estadísticas del año 2014, reportan que bajo el modelo laboral tradicional, el sector cooperativo de Colombia aporta con 127.296 números de empleos. Por otro lado, las cooperativas de trabajo asociados aportan con 120.022 empleos, lo que implica una suma total entre; régimen laboral tradicional y asociado de 247.318 puestos de trabajo que son ocupados por empleados colombianos (Confecoop, 2014).

El sector solidario conformado por las entidades solidarias y supervisadas por la Supersolidaria reportan con fecha de corte al 31 de diciembre de 2015, aproximadamente a 6,12 millones de personas asociadas, donde generan más de 77 mil empleos (Supersolidaria, 2015).

Según Lozano Ricardo (2014), ex Superintendente de la economía solidaria; el sector solidario colombiano, desde su existencia, es protagonista en la sociedad colombiana, sobretodo en temas relacionados con: equidad, solidaridad y redistribución de la riqueza, por lo cual las políticas se encaminan en la reducción del desempleo y la pobreza.

El sector solidario colombiano, centra su mirada en la pobreza extrema del país, donde a través de la Agencia Nacional para la superación de la pobreza extrema (ANSPE)<sup>28</sup> y su estrategia, red unidos<sup>29</sup>, la economía solidaria se convirtió en una alternativa para mejorar la calidad de vida de los colombianos (Supersolidaria, 2014).

El objetivo principal del sector solidario de Colombia es apoyar las metas y políticas para reducir la pobreza extrema, mediante uno de sus principales recursos; conceder microcréditos, considerándolo como un instrumento clave para alcanzar dicho objetivo (Supersolidaria, 2014).

Durante el periodo 2008-2013, el microcrédito en el sector solidario presentó un crecimiento del 215%, donde se obtuvo una colocación eficiente por reflejar un monto de crédito de \$657,731 millones<sup>30</sup>, con menos entidades solidarias. Es así, que el sector solidario a través de la red unidos, permite que el microcrédito llegue a poblaciones lejanas, en el cual brinda la oportunidad a cientos de familias a incentivar el micro-ahorro y obtener créditos para sus proyectos agrícolas e industriales (Supersolidaria, 2014).

---

<sup>28</sup> La Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema (ANSPE), es la entidad del Gobierno Nacional encargada de la Estrategia de promoción social para la población más pobre y vulnerable del país. <http://mapasocial.dps.gov.co/organizaciones/2>

<sup>29</sup> Red Unidos.- es la estrategia del Estado Colombiano para dar una respuesta integral a la multidimensionalidad de la pobreza extrema, en la que participan las entidades del sector público que cuentan con oferta social, entre las que se encuentra el Ministerio de Salud y Protección Social. <https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Paginas/red-unidos.aspx>

<sup>30</sup> Fecha de corte: Diciembre (2013).

El impacto del sector solidario y la contribución a la superación de la pobreza extrema, se evalúa a través de un cruce de información con la base de beneficiarios de la estrategia red unidos, en la cual se verifica el acceso a los servicios disponibles en las organizaciones solidarias (Supersolidaria, 2014).

Las estadísticas para el año 2014, muestran que existen 257.267 beneficiarios, quienes son los dueños, usuarios de servicios y gestores de su propia empresa, bajo los principios solidarios de: equidad, igualdad y participación democrática de servicios para la población. Del mismo modo, refleja que se otorgaron 84.464 créditos en las diferentes modalidades que ofrece el sector, por un monto de \$304.709 millones (Supersolidaria, 2015).

Con estas estadísticas, se observa que el sector solidario se convierte, por su cobertura y beneficios, en una alternativa sólida en los procesos de educación financiera que se pretende fomentar en los sectores más rezagados (Supersolidaria, 2015).

### ***2.1.6. Semejanzas y diferencias de la integración económica de economía popular y solidaria en el caso ecuatoriano y colombiano.***

En esta sección, se comparará las ventajas y desventajas de integrarse de manera económica y social en la economía popular y solidaria, encontrada en los casos de Ecuador y Colombia. Como punto de partida, se analizarán e interpretarán las diferencias de los índices financieros. Después, se observará por medio de una tabla, las principales ventajas de ambos países para al final, mostrar las diferencias halladas.

#### ***2.1.6.1. Diferencias de los índices financieros***

En primer lugar, hay que tomar en cuenta que para el caso colombiano, la obtención de estos índices es resultado del promedio de nueve organismos económicos, mientras que en el caso ecuatoriano, solo se obtuvo reportes financieros de la red Banavid. Las diferencias de los índices financieros en el caso de Ecuador y Colombia se resumen en la tabla número dieciocho (18):

**Tabla 18 . Índices Financieros de integración económica en Ecuador y Colombia**

ÍNDICES/PAISES	ECUADOR	COLOMBIA
ÍNDICE DE RENTABILIDAD (UTILIDAD NETA/ACTIVO)	19,86%	2,40%
ENDEUDAMIENTO (PASIVO /ACTIVO)	37,87%	34,09%

Fuente: Banavid y Supersolidaria (2017).

Elaborado por: Andrés Vergara.

En la tabla número dieciocho, se observa que en el caso ecuatoriano, el índice de rentabilidad es mucho mayor que el colombiano. Por otro lado, el endeudamiento en Ecuador también es mayor que en Colombia, esto puede ser resultado de que al ser la integración económica en Ecuador relativamente nueva, necesita de mayor financiamiento que se traducen en obligaciones para aumentar su producción, reducir sus costos y generar mayor rentabilidad.

### ***2.1.6.2. Semejanzas y Diferencias de las ventajas económicas y sociales de Ecuador y Colombia***

Las semejanzas y diferencias de las ventajas en el ámbito económico y social, serán resumidas por dos esquemas que permitirán una visualización rápida y convincente. En primer lugar, se mostrarán las semejanzas encontradas para al final, observar las principales desventajas. Las semejanzas en los aspectos económicos y sociales se aprecian en la tabla número diecinueve (19):

**Tabla 19 .Semejanzas de las ventajas económicas y sociales en la integración económica entre Ecuador y Colombia**

<b>VENTAJAS ECONÓMICAS</b>	<b>VENTAJAS SOCIALES</b>
A través de la integración ambos países han logrado ser competitivos en el mercado que operan.	Producen bienes y servicios a precios justos.
Acceso nuevas tecnologías.	Disminuye la distorsión del mercado al que operan.
Economías de escala.	Defensa de los principios de la economía popular y economía solidaria.
Acceso a mayor financiamiento por parte de instituciones financieras	
Concentración de la oferta y de su cadena productiva.	
Acceder a mercados más amplios.	

Fuente: Banavid y Supersolidaria (2017).

Elaborado por: Andrés Vergara.

La principal variable a destacar de la tabla número diecinueve (19) respecto a las semejanzas del ámbito económico, es que en ambos países, la integración económica fortalece su producción. En ese sentido, obtienen financiamiento para invertir en tecnología con el fin de innovar su proceso productivo, reducir sus costos y así posicionarse en el mercado que operan de manera más rápida. Esta ventaja, desencadena en una ventaja social primordial, ya que los precios de mercado tenderán a fijarse y regularse y así, los demandantes adquirirán el producto o servicio a un precio justo.

Por otro lado, las diferencias en los aspectos económicos y sociales se aprecian en la tabla número veinte (20):

**Tabla 20 . Diferencias de las ventajas económicas y sociales en la integración económica entre Ecuador y Colombia**

<b>VENTAJAS ECONÓMICAS</b>	<b>VENTAJAS SOCIALES</b>
La utilidad financiera en la integración de Colombia es mayor a la del caso ecuatoriano, ya que poseen más ingresos.	La economía solidaria de Colombia aplica la metodología del balance social.
Todas las organizaciones que son parte de la integración colombiana pertenecen a un solo sector que ofrece un mismo bien o servicio, lo que permite encontrar un rumbo fijo claro.	El aporte del empleo en la economía solidaria de Colombia es mayor al de Ecuador.
Las inversiones en el caso de Colombia son más altas que las de Ecuador, por lo que desarrollan procesos de producción más eficientes y se convierten atractivos en el mercado.	Mayor comunicación externa dentro de la integración colombiana, ya que promocionan su integración a través de medios de comunicación que son pensados para la sociedad.

Fuente: Banavid y Supersolidaria (2017).  
Elaborado por: Andrés Vergara.

En la tabla número veinte (20), se observa que la principal diferencia en el ámbito económico es que todas las organizaciones que pertenecen a la integración económica de Colombia, ofrecen un mismo bien o servicio, lo que genera una gestión menos complicada y obtienen beneficios en menor tiempo. En el ámbito social, hay que resaltar la importancia que brinda la economía solidaria para que sus organizaciones apliquen la metodología de balance social, con el fin de medir variables que atan a los principios del sistema económico solidario.

## ***2.2. Experiencia exitosa de la economía social en España***

La economía social en España tiene trascendencia a nivel mundial, ya que fue uno de los impulsores de este sistema económico. Es así que en las siguientes secciones se abordará con mayor énfasis su historia y la evolución de sus organizaciones. En lo que respecta a las redes de integración económica para el caso ecuatoriano, este tipo de organización es considerado por el caso español como sociedades cooperativas de segundo grado, en el cual se toma de manera específica a la comunidad de Andalucía, ya que sus estadísticas son las más propicias para el presente estudio.

### ***2.2.1. Concepto y Principios de la economía social en España***

Según la Confederación empresarial española de la economía social (CEPES: 1), junto a la normativa interna<sup>31</sup>, definen a la economía solidaria “como el conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los siguientes principios, persiguen el interés general económico o social, o ambos”.

<sup>31</sup> Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social y Ley 31/2015, de 9 de septiembre



Los principios de la economía social española son: primacía de las personas y del fin social sobre el capital<sup>32</sup>, aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica<sup>33</sup>, promoción de la solidaridad interna y con la sociedad<sup>34</sup> e independencia respecto a los poderes públicos (CEPES, 2017).

### ***2.2.2. Reseña histórica de la economía social en España***

El contexto histórico del nacimiento del concepto actual de la economía social, se estructura por las primeras experiencias de: cooperativas, asociaciones y mutualistas que nacen desde finales del siglo XVIII y se desarrolla durante el siglo XIX, en diferentes países de Europa como: Inglaterra, España, Francia e Italia (Jefatura de Estado, Ley 5/2011).

Marcuello y Díaz – Foncía (sf), sintetizan la evolución del sector cooperativo en España en tres (3) sucesos: 1) Antecedentes del cooperativismo en España (hasta 1949), 2) Evolución del número de cooperativas totales y de Trabajo Asociado creadas en España. 1949-1994 y 3) Evolución reciente del sector cooperativo en España. 1994-2010.

Las primeras actividades de la economía social aparecieron en 1830, en las zonas industrializadas del continente europeo, donde surgieron formas de cooperativas de consumo y de producción o trabajo. A partir de aquello, se crearon mutualidades y otros grupos de cooperativas como las agrarias y de crédito (Laville y García, 2009).

En España, las cooperativas de producción o trabajo y luego, agrícolas y de crédito, se desarrollaron a finales del siglo XIX. Es así, que la primera cooperativa española, se fundó en 1842, durante las primeras iniciativas de economía social y solidaria en el mundo, con el nombre de Companyia Fabril de Teixidors de Vel en Barcelona; por un grupo de obreros expulsados de una fábrica por salir a protestar (Laville y García, 2009).

Según Laville y García (2009:142), durante la mayor parte del siglo XIX;

La represión política forzó a las cooperativas peninsulares a sobrevivir en la clandestinidad, lo que movió su aislamiento mutuo. Éstas no empezaron a obtener reconocimiento legal hasta el cambio de siglo con la promulgación del Código de Comercio de 1885, la Ley de Asociaciones de 1887, referida sólo a las cooperativas de producción y la Ley de Sindicatos Agrícolas, en 1906, que reguló las cooperativas agrarias, pero aún sin permitirles acceder al crédito ni obtener exenciones fiscales.

---

<sup>32</sup> se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.

<sup>33</sup> principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.

<sup>34</sup> siempre que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.

Es así que las primeras estadísticas oficiales surgen en el año de 1932, en el cual se evidenciaban 592 cooperativas en España<sup>35</sup>. Los primeros antecedentes de las cooperativas aparecen en los gremios de artesanos y comerciantes, cuyo objetivo era ayudarse y protegerse de forma recíproca en aprovechamientos comunales de tierras, pastos, etc. (Salinas, 2003).

En consecuencia, Salinas (2003) indica que a partir de los años treinta (30) del siglo XIX, aparecen cooperativas de todo tipo; tales como: producción, agrarias, consumo, etc en diferentes regiones de España. Sin embargo, según (Díaz-Foncela y Marcuello Carmen, sf: 2), hasta el año de 1936, el cooperativismo español se enfocó en el sector agrario, “debido a la influencia que tuvo el movimiento cooperativo católico en el desarrollo de las cooperativas agrarias y las cooperativas de crédito en España, como repuesta al desarrollo del cooperativismo industrial...”, el cual fue suscitado, en ámbitos urbanos, desde la corriente socialista.

Dentro del marco legislativo, la ley de sindicatos agrícolas de 1906, contribuyó al crecimiento de las cooperativas agrarias y favoreció al desarrollo de las sociedades cooperativas (Sancho, 2003). En los sindicatos agrícolas, hubo secciones de compra-venta de: maquinaria, elementos productivos, crédito o comercialización de las cosechas, lo que permitió, en las primeras décadas del siglo XX, el funcionamiento e incremento de las cooperativas en su área de afluencia y agricultura. En el año de 1934 surgieron las primeras estadísticas sobre los sindicatos agrícolas que se aprecian en la tabla número veinte y uno (21), y muestra la evolución de los mismos (Garrido, 2003).

**Tabla 21 . Evolución del Número de Sindicatos Agrícolas En España (1906 – 1912)**

AÑO	1906	1907	1908	1909	1910	1912	1916	1919	1926	1934
NÚMERO	6	50	187	450	1.600	1.772	1.754	3.470	5.821	4.255

Fuente: Mari y Juliá (2001) y Garrido (2003).

Elaborado por: Andrés Vergara.

Después de proclamarse la Segunda República española<sup>36</sup>, durante el mandato de Largo Caballero como ministro de trabajo y previsión, se aprobó la primera ley de cooperativas. Finalmente, el cooperativismo fue tratado como una unidad, donde obtuvo una regulación jurídica propia y el gobierno atribuyó al Estado la labor de fomentar y guiar el movimiento (Laville y García, 2009).

### ***2.2.3. Evolución del número de cooperativas totales y de Trabajo Asociado creadas en España (1949-1994).***

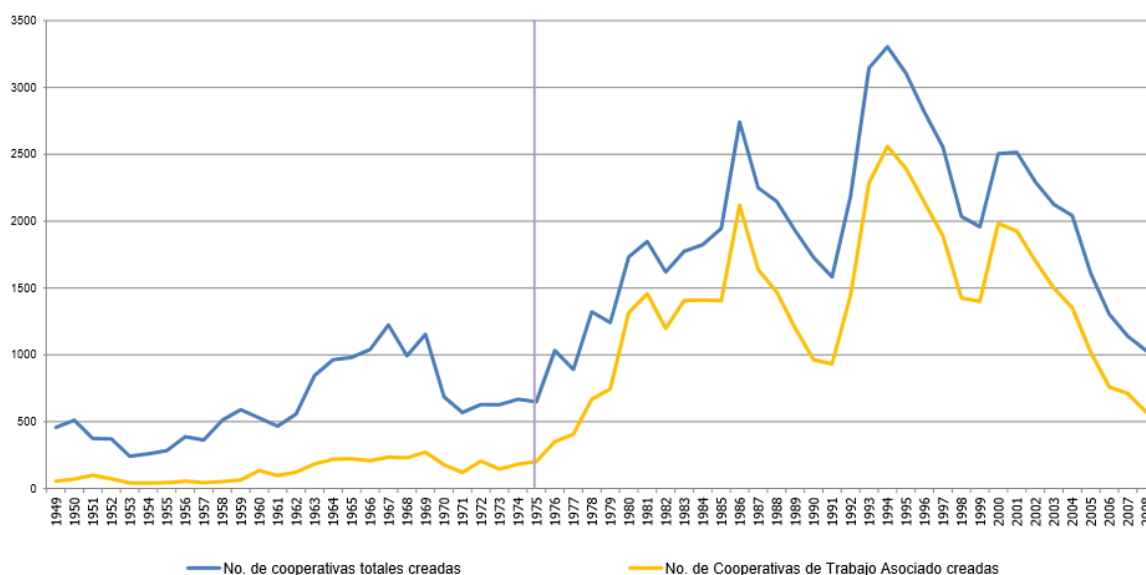
Las cooperativas de tipo agrarias fueron las más representativas del total de cooperativas hasta el año 1975, por lo cual se convirtieron en un instrumento importante en el ámbito político, económico y social (Sancho, 2003). De esta manera, después del año de 1975, las cooperativas de producción o

<sup>35</sup> Anuarios Históricos del INE. Año 1932-1933. Disponible en <http://www.ine.es/inebaseweb/25687.do>

<sup>36</sup> La proclamación de la Segunda República Española consistió en la instauración el 14 de abril de 1931 del nuevo régimen político republicano que sucedió a la monarquía constitucional de Alfonso XIII de Borbón, que había quedado deslegitimada al haber permitido la dictadura de Primo de Rivera (1923-1930) y que había fracasado en su intento de vuelta a la normalidad constitucional con la dictablanda del general Berenguer (1930-1931).

trabajo tuvieron mayor incidencia en el sector cooperativo. En el gráfico número cinco (5) se puede apreciar el número total de cooperativas (Salinas, 2003).

**Gráfico 5 . Evolución del Número de Cooperativas Totales y de Trabajo Asociado Creadas En España (1949-2010).**



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MEySS).  
Elaborado por: INE & MEySS.

Asimismo, en el gráfico número cinco (5) se observa que en los años sesenta es el periodo de desarrollo y consolidación del sector cooperativo español, debido a la constitución de numerosas cooperativas, en lo principal de tipo agrario (Morales y Salinas, 2003).

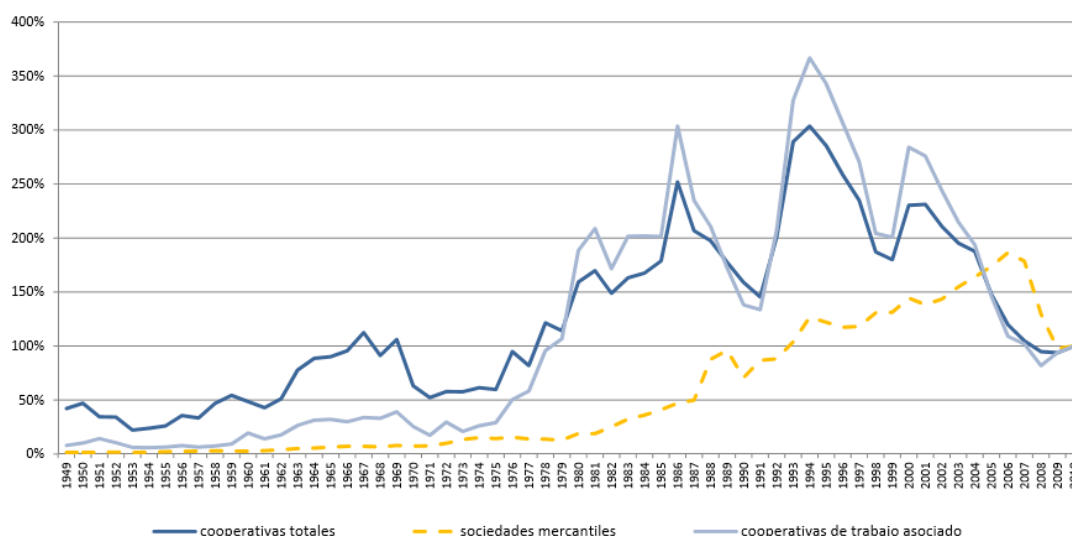
Por otro lado, el crecimiento de las cooperativas de trabajo asociado se origina a partir del año de 1961 con 98 cooperativas, hasta el año de 1969 con 273 cooperativas. Es entonces en la primera parte de los años setenta (70), en el cual el sector cooperativo llega a su madurez a través de una estabilización del número de cooperativas, presentados en el gráfico No cinco (Salinas, 2003).

En la década de los noventa (90), el sector cooperativo se expande a través de una amplia cantidad de cooperativas creadas por la crisis económica en la primera mitad de la década. En el año de 1991 y 1992, las sociedades cooperativas incrementan el número de cooperativas en un 79% entre 1991 y 1995, en lo principal en las de trabajo asociado. Además, la década de los noventa (90), se caracteriza por la creación de políticas de fomento y difusión del cooperativismo, lo que impulsó la entrada de empresas cooperativas y fortaleció el movimiento cooperativo en nuevos modelos empresariales y economía social (Salinas, 2003).

En este sentido, a inicios de la década de los noventa (90) se crea el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES), quien inicia y cumple la labor estadística sobre cooperativas y sociedades laborales. En el gráfico número seis (6) se puede apreciar la evolución del número

cooperativas de trabajo, cooperativas totales y sociedades mercantiles creadas en España durante el periodo de 1949-2010. 1949-2010 (Marcuello y Díaz – Foncea, sf).

**Gráfico 6 . Evolución del Número de Cooperativas de Trabajo, Sociedades Mercantiles y Cooperativas Totales Creadas en España (1949-2010).**



Fuente: INE y MEySS.

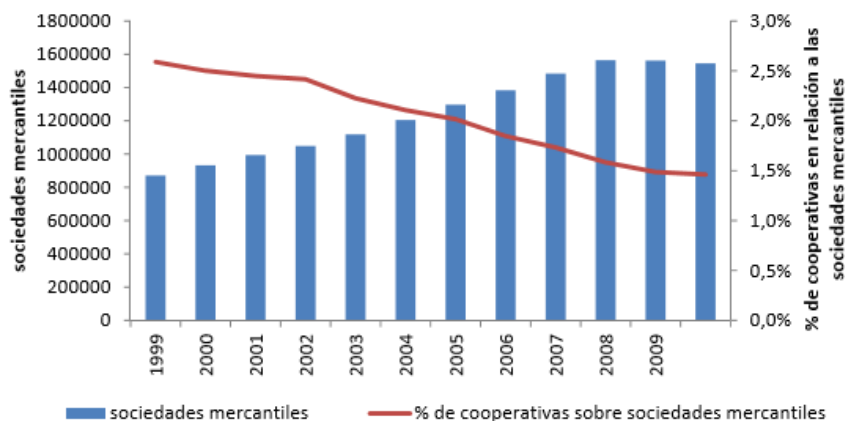
Elaborado por: INE y MEySS.

#### ***2.2.4. Evolución reciente del sector cooperativo en España (1994-2010)***

Durante la segunda mitad de la década del años noventa (90), se reduce la dinámica emprendedora en cooperativas, debido al crecimiento económico español a partir del año 1995. De igual manera, los ajustes legislativos en el ámbito de autoempleo asociado, también contribuyó al descenso continuo de la creación de cooperativas (Morales, 2003).

En el siglo XXI, existe una relación negativa entre el crecimiento económico y la creación de cooperativas de trabajo asociado, en el cual se evidencia que en el último periodo de crecimiento económico español comprendido entre 2000-2007, el número de cooperativas de trabajo creadas descendió un 64%, mientras que el de cooperativas en general, disminuyó en un 55% (Marcuello y Díaz – Foncea; sf). En el gráfico número siete (7) se muestra las estadísticas sobre las sociedades cooperativas en relación al número de sociedades mercantiles en España (1999-2009).

**Gráfico 7 . Sociedades Cooperativas en Relación al Número de Sociedades Mercantiles en España (1999-2009)**



Fuente: INE y MEySS.

Elaborado por: INE y MEySS.

En el gráfico número siete (7), se aprecia que el número de sociedades mercantiles y el porcentaje de cooperativas sobre las sociedades mercantiles tienen una relación inversa, ya que según (Marcuello y Díaz – Foncea; sf); “mientras el número de sociedades mercantiles en España crece de forma constante hasta 2008 (una tasa media del 6,72%), el peso del sector cooperativo entre las mismas se reduce (la tasa media del periodo es -5,3%)”.

## ***2.2.5. Tipos de organizaciones de la economía social***

Laville y García (2009), diferencian a las entidades de la economía social española en distintas familias o tipos que se agrupan por: cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, redes de trueque, economías de trueque, asociaciones y empresas de inserción.

### ***2.2.5.1. Cooperativas***

Las cooperativas son asociaciones autónomas de personas que se unen de forma voluntaria, con el fin de satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común por medio de una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática. Las dos reglas fundamentales del cooperativismo son: 1) decisión democrática (una persona = un voto), y, 2) distribución no vinculada al capital social. Es así que los beneficios se distribuyen según la participación de cada socio/a en la actividad cooperativa, y no en función del capital aportado (Laville y García, 2009).

Los principales grupos donde se encuentran las cooperativas son: agrarias, consumo, crédito, enseñanza, vivienda, servicios, de trabajo asociado y del mar. De igual manera, existen cooperativas de carácter mixtas, la cual consiste en la formación por socios de diferentes grupos, así como cooperativas de segundo grado y grupos económicos (Laville y García, 2009).

Las sociedades laborales son sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, donde el capital social es propiedad mayoritaria de los trabajadores con contrato indefinido y de tiempo completo. La

diferencia que existe con las cooperativas es que no son sociedades de personas, sino de capital; en el cual el consejo de administración constituye un voto proporcional a la participación en el capital (una acción o una participación equivalen a un voto) (Laville y García, 2009).

### ***2.2.5.2. Mutualidades***

Las mutuas o mutualidades son entidades sin ánimo de lucro, con gestión democrática, las cuales ejercen una actividad aseguradora de índole voluntaria que complementa al sistema de previsión de la seguridad social obligatoria (Laville y García, 2009).

Su objetivo se enfoca en proteger a los socios mutualistas y las personas que éstos escojan como beneficiarios de las prestaciones. La función de las mutualidades es cubrir riesgos, donde transforman los riesgos individuales en riesgos colectivos y solidarios (Laville y García, 2009).

### ***2.2.5.3. Redes de trueque***

Las redes de trueque son grupos de personas o entidades que intercambian productos, servicios y/o conocimientos sin emplear la moneda oficial; Es decir, pueden hacer uso de una moneda propia (moneda social) (Laville y García, 2009).

Estas redes funcionan a través de intercambio multirrecíproco que consiste en pagar con créditos o moneda social y no por el intercambio de un producto por otro. Cada red presenta una lista con ofertas de bienes y servicios que realizan los miembros, donde los créditos se distribuyen entre sus socios por equidad y sin poder acumular. De igual manera, cada miembro de la red es productora y consumidora a la vez, por lo cual deriva el nombre que a veces suele recibir: prosumidor (Laville y García, 2009).

### ***2.2.5.4. Asociaciones***

Las asociaciones son agrupaciones de personas que se constituyen con el fin de realizar una actividad colectiva, organizada de forma democrática, sin ánimo de lucro e independiente. Según Laville y García (2009) hay tres grandes tipos de asociaciones: las políticas y reivindicativas, de encuentro y sociales (recreativas, deportivas, religiosas, etc.) y, las gestionarias, también llamadas de acción social (atención social u organizaciones no lucrativas de acción social).

Sólo las organizaciones de acción social pueden ser parte de la economía social o solidaria, debido a que poseen un marcado perfil socioeconómico, siempre y cuando los trabajadores cumplan con participación democrática en su gestión, junto con los socios u otros grupos de interés. Los servicios sociales que brindan las asociaciones están dirigidos a niños, jóvenes, gente mayor y discapacitados, etc., mediante subvenciones o colaboraciones de las administraciones públicas (Laville y García, 2009).

### ***2.2.5.5. Empresas de inserción***

Las empresas de inserción aparecen a finales de los años ochenta (80), como una objeción a la exclusión social con el objetivo de incorporar en el mercado de trabajo a personas desempleadas (Laville y García, 2009).

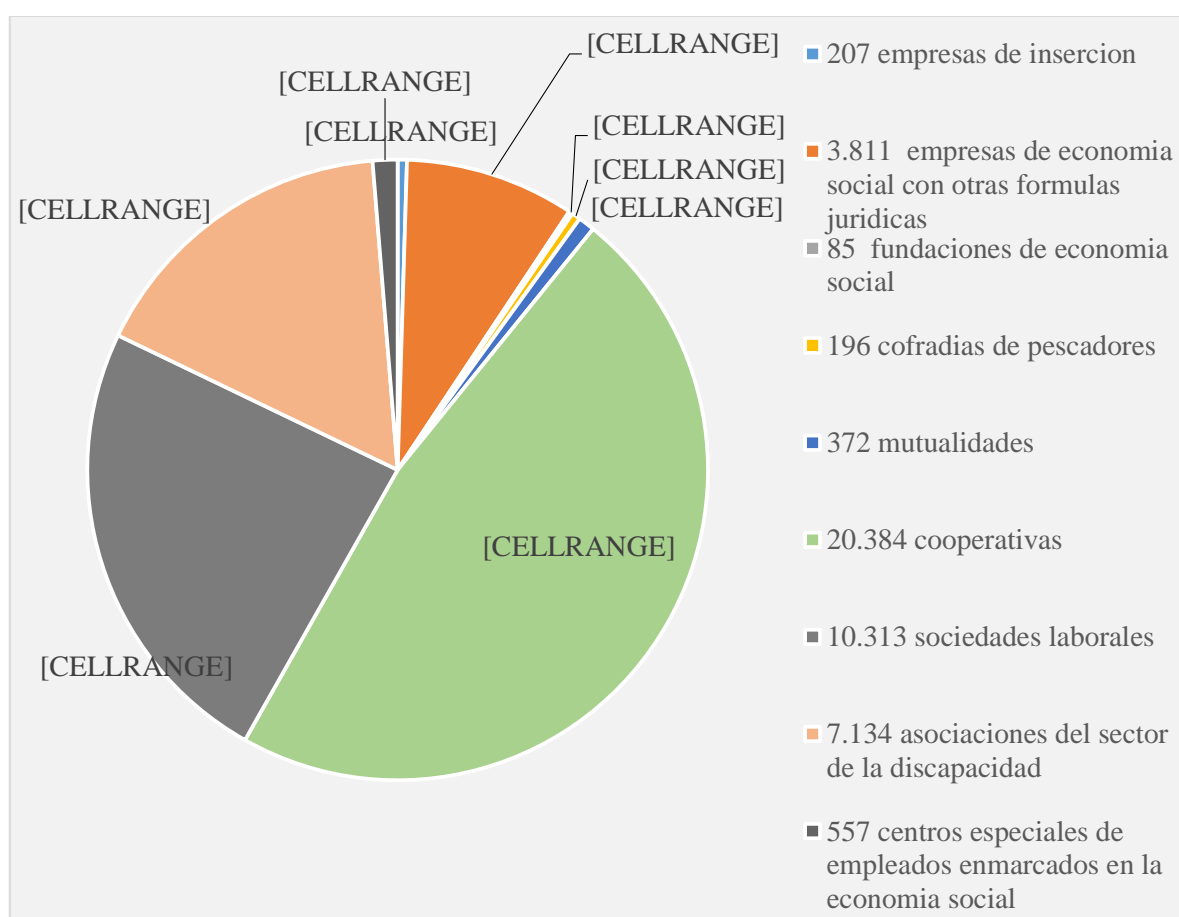
Es así que según (Laville y García; 2009:159), estas empresas están creadas “... como estructuras de aprendizaje laboral temporal, producen bienes y servicios, reinvierten los eventuales beneficios en la propia empresa y tienen como función principal la integración sociolaboral de personas en situación o riesgo de exclusión social”.

### 2.2.5.6. Entidades de la economía social en España

Según la confederación empresarial española de la economía social (CEPES; 2016), el total de entidades de la economía social son 43.059, las cuales se distribuyen por: 20.384 cooperativas, 10.313 sociedades laborales, 7.134 asociaciones del sector de la discapacidad, 3.811 empresas de la economía social con otras formas jurídicas, 557 centros especiales de empleos enmarcados en la Economía Social, 372 mutualidades, 207 empresas de inserción, 196 cofradías de pescadores y 85 fundaciones de la economía social.

En el gráfico número ocho (8) se muestran las cifras mencionadas:

**Gráfico 8 . Total de Entidades de la Economía Social**



Fuente: CEPES (2017).

Elaborado por: Andrés Vergara.

### ***2.2.6. Constitución y grados de integración del cooperativismo español***

En las cooperativas de España hay dos (2) grados de integración: cooperativas de primer grado y cooperativas de segundo grado. Las cooperativas de primer grado, son aquellas que agrupan mínimo tres (3) socios que se adhieren por intereses y compromisos socioeconómicos. Por otro lado, las cooperativas de segundo grado, son las que agrupan como socios al menos a dos cooperativas con el fin de fortalecer su actividad económica, también es llamada cooperativa de cooperativas (CEPES, 2017).

Según el artículo 77 de la ley 27/1999 del 16 de julio de cooperativas y con texto consolidado al 28 de abril de 2015, las cooperativas de segundo grado se constituyen por dos o más cooperativas. De igual manera, pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales con un máximo del cuarenta y cinco por ciento del total de los socios, también incluye a los socios de trabajo.

Para Martínez (1990: 43) “Las cooperativas de segundo grado son aquellas formadas por otras de primer grado que son sus socios [...] En ellas se prolongan las ideas y bases de la cooperativa...”. El objetivo de las cooperativas de segundo grado es “...promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos” (Art. 77, Ley 27/199).

Del mismo modo, la comunidad autónoma de Cataluña, amparada por la Ley 12/2015 de cooperativas del 9 de julio de 2015 en el artículo 137, estipula que “las cooperativas de segundo grado tienen por objeto la interoperación, la integración económica o la integración empresarial de las entidades que son miembros de las mismas”, con el alcance o extensión que establezcan sus respectivos estatutos. Además, si las cooperativas de segundo grado se constituyen con el objetivo de integrar empresas, puede incluirse con el término de grupo cooperativo en su designación.

Asimismo, la Ley 12/2015 de cooperativas, dictamina en el artículo 138 que pueden ser socios de una cooperativa de segundo grado

[...] las cooperativas de primer grado, los socios de trabajo o toda entidad o persona jurídica, pública o privada, los socios colaboradores, que se incorporan en las mismas condiciones que en el resto de cooperativas, y los empresarios individuales siempre que exista convergencia de intereses o necesidades y que los estatutos no lo prohíban. En todo caso, las cooperativas que son socias de aquella tienen en todo momento y en todos los órganos, como mínimo, más de la mitad de los votos sociales.

Los integrantes del consejo rector, interventores, comité de recursos y liquidadores, son elegidos por asamblea general entre sus socios o de socios que pertenezcan alguna entidad de la integración cooperativa (Art. 77, Ley 27/199).



En caso de existir una disolución en las cooperativas de segundo grado, el fondo de reserva obligatorio que existe, se transferiría al fondo de la misma índole a cada una de las entidades que lo integren. Al mismo tiempo, se distribuiría el haber líquido resultante entre las cooperativa-socios en proporción al volumen de actividad desarrollada por cada una de ellas durante los últimos cinco (5) años, o en su defecto, desde su constitución sin recibir beneficios extracooperativos<sup>37</sup> (Art. 77, Ley 27/199).

### ***2.2.6.1. Estructura organizativa de las cooperativas de segundo grado***

Buendía (1999:62), parte del principio que la estructura organizativa tiene que ser similar a las sociedades cooperativas de primer grado. Es así que identifica dos estructuras organizativas, que se componen por: la estructura orgánica o también llamada social-democrática y la estructura administrativa o empresarial-formal.

La estructura orgánica está compuesta por unidades u órganos sociales, en el cual los socios participan de forma democrática en fijar y controlar los objetivos planteados por la organización. En este sentido, el gobierno corporativo es el encargado de fortalecer los sistemas de gestión, control y administración de las empresas, lo que constituye en un instrumento de gestión entre: principal –accionista– y agente –directivos– (Crespí y Gispert, 1999).

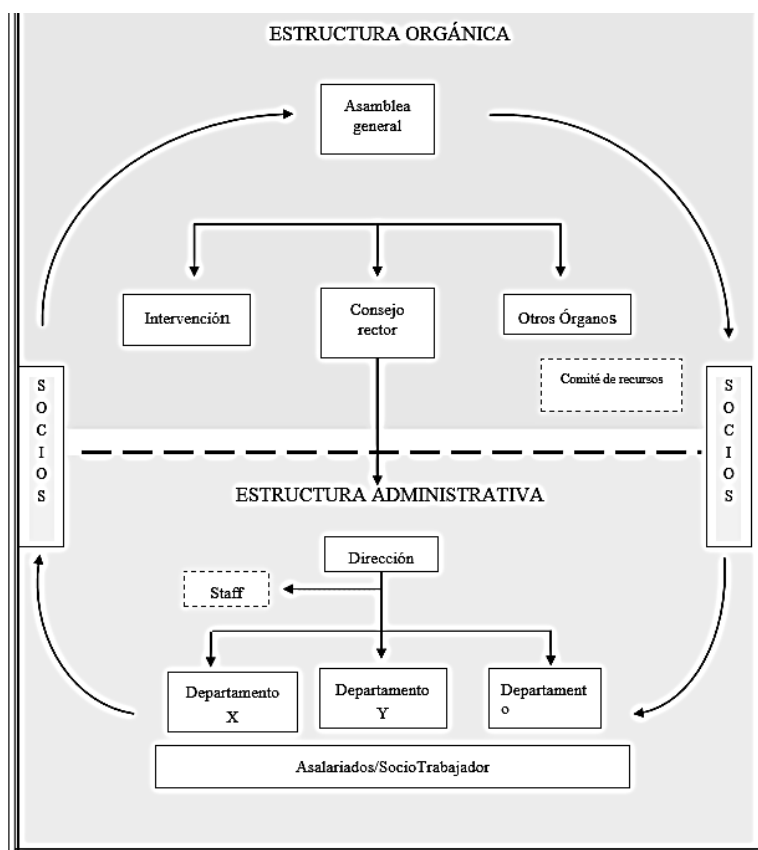
Por otro lado, la estructura administrativa es la encargada de gestionar las actividades propias del objeto social de la entidad. Se constituye a través de la estructura formal de cualquier tipo de sociedad que esté formado por distintos departamentos, secciones, etc, y que dependan de la estructura orgánica. Esta estructura se preside por la voluntad del consejo rector y sus socios (Puentes, et al; 2009).

El gráfico número nueve (9) muestra la estructura organizativa de las sociedades cooperativas de segundo grado (SCSG):

---

<sup>37</sup> De los beneficios extracooperativos y extraordinarios, una vez deducidas las pérdidas de cualquier naturaleza de ejercicios anteriores y antes de la consideración del Impuesto de Sociedades, se destinará al menos un 50 por 100 al fondo de reserva obligatorio.

**Gráfico 9 . Estructura Organizativa de una Sociedad Cooperativa de Segundo Grado**



Fuente: Mintzberg (1991)

Elaborado por: Puentes et al (2009)

El gráfico número nueve muestra que todos los socios de las SCSG, tienen el control en la toma de decisiones de la organización en el ámbito económico, social y político, con el fin de cumplir los objetivos propuestos. Es así que los socios tienen el control y participación principal tanto en la estructura orgánica como la estructura administrativa, todas estas de manera democrática.

### **2.2.6.2. Datos económicos de las SCSG caso de Andalucía**

La importancia del cooperativismo de segundo grado en Andalucía<sup>38</sup> serán reflejados por datos obtenidos en el año 2009, los cuales serán analizados sobre el total de SCSG a continuación. Los datos a considerar, están sustentados por el registro de sociedades cooperativas andaluzas, la dirección general de economía social de la junta de Andalucía, y por información obtenida telefónicamente de las propias SCSG (Puentes et al, 2009).

La referencia específica de las sociedades inscritas se las evaluará por el registro a fecha 15 de septiembre de 2009, donde se las divide en dos grupos: las adaptadas a la modificación autonómica de

<sup>38</sup> Andalucía es una comunidad autónoma de España, con estatus de nacionalidad histórica, de acuerdo con el Estatuto de Autonomía que la rige. Está compuesta por las provincias de Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Málaga y Sevilla

la ley de sociedades de cooperativa andaluzas (LSCA) de 1985 llevada a cabo en 1999 y las que no están adaptadas a la misma (Puentes et al; 2009). La tabla número veinte y dos (22) muestra los datos sobre el cooperativismo de segundo grado en Andalucía en el año de 2009.

**Tabla 22 . Datos sobre el Cooperativismo de Segundo Grado en Andalucía (2009)**

	<b>Adaptadas</b>	<b>No Adaptadas</b>	<b>Total Inscritas</b>	<b>Total Activas</b>	
<b>Provincias</b>	<b>Número</b>	<b>Número</b>	<b>Número</b>	<b>Número</b>	<b>Cooperativas de base que agrupan</b>
Almería	5	1	6	5	43
Cádiz	3	8	11	3	11
Córdoba	12	4	16	10	132
Granada	7	3	10	7	45
Huelva	3	4	7	3	41
Jaén	17	6	23	13	63
Málaga	8	4	12	7	54
Sevilla	21	7	28	17	109
<b>Total</b>	<b>76</b>	<b>37</b>	<b>113</b>	<b>65</b>	<b>498 (1)</b>

Fuente: Registro de Sociedades Cooperativas Andaluzas y de la Dirección general de economía social de la junta de Andalucía.

Elaborado por: Andrés Vergara.

En la tabla número veinte y dos (2) se observa que en el año 2009 hay un total de ciento trece (113) SCSG, de las cuales setenta y seis (76) son sociedades adaptadas a la LSCA, y, treinta y siete (37) no están adaptadas. A pesar de aquello, solo sesenta y cinco (65) sociedades se encontraban activas (Puentes et al; 2009).

Las razones de la inactividad de estas entidades, según Mozas y Bernal (2004), se deben a las dificultades y obstáculos que han tenido estas sociedades a lo largo de su historia para su formalización debido a: localismos, protagonismos, desconfianzas, politización, intereses creados, falta de tiempo o de información por parte de los consejos rectores o socios, carencia de equipos promotores, medios, etc.

No obstante, el crecimiento de las SCSG, ha evolucionado de forma considerable (Ver tabla número 23) durante el periodo (1964-2009), ya que las propias cooperativas vieron propicio expandirse en procesos de fusión para competir en los mercados actuales (año 2009), con la seguridad de favorecer una selección natural de factores productivos (Server y Meliá, 2002).

**Tabla 23 . Evolución del Cooperativismo de Segundo Grado En Andalucía (1964-2009)**

AÑO	JAÉN	GRANADA	ALMERÍA	CÓRDOBA	MÁLAGA	SEVILLA	CÁDIZ	HUELVA	TOTAL
1964	0	0	0	0	0	1	0	0	1
1974	0	0	0	0	0	2	0	0	2
1979	0	0	0	0	0	3	0	0	3
1980	0	0	1	1	0	3	0	0	5
1981	1	0	1	3	2	3	0	0	10
1982	1	0	1	3	3	3	0	0	11
1983	1	0	1	3	3	3	0	1	12
1984	1	0	2	3	3	3	0	1	13
1985	1	0	2	3	3	3	0	3	15
1986	1	1	2	3	3	4	0	3	17
1987	7	1	2	3	4	4	1	3	25
1988	7	1	2	4	7	6	2	4	33
1989	9	1	2	4	7	8	5	6	42
1990	10	1	2	4	7	10	8	6	48
1991	11	1	3	4	7	11	8	6	51
1992	11	4	3	5	7	11	9	7	57
1993	12	4	3	5	8	13	9	7	61
1994	13	4	3	5	10	14	10	7	66
1995	15	4	3	7	10	14	9	7	69
1996	16	4	3	7	10	14	9	7	70
1997	16	5	3	7	10	15	9	7	72
1998	17	5	3	8	11	17	11	7	79
1999	21	5	3	10	11	17	11	7	85
2000	15	3	3	6	7	14	3	3	54
2001	15	4	3	7	7	16	3	3	58
2002	15	4	3	7	7	16	3	3	58
2003	16	4	3	8	7	17	3	3	61
2004	13	5	3	8	7	13	3	3	55
2005	13	6	4	8	7	13	3	3	57
2006	13	6	4	8	7	15	3	3	59
2007	13	6	5	8	7	15	3	3	60
2008	13	6	5	9	7	15	3	3	61
2009	13	7	5	10	7	17	3	3	65

Fuente: Registro de Sociedades Cooperativas Andaluzas y de la Dirección general de economía social de la junta de Andalucía.

Elaborado por: Andrés Vergara.

En la tabla número veinte y tres (23) se observa que en el año de 1999, fue donde más SCSG hubieron en las provincias andaluzas, y que durante el periodo comprendido entre 2000-2009, se produjeron nuevos procesos de integración, excepto en las provincias de Málaga, Cádiz y Huelva (Puentes et al;

2009). Asimismo, hay que destacar el protagonismo que ha tenido la provincia de Sevilla a lo largo de la historia, debido a que tienen la mayor cantidad de SCSG en Andalucía.

## ***2.2.7. El aporte de la economía social a la economía española***

### ***2.2.7.1. Empleo como fuente de salida de la pobreza***

En el ámbito socioeconómico Toribios (2014) destaca la estabilidad laboral como parte del desarrollo para la economía española. En este sentido señala que a través de esta estabilidad, se produce la igualdad de género y de oportunidades para las personas más vulnerables como: discapacitados, personas mayores a 45 años, trabajadores poco cualificados, etc.

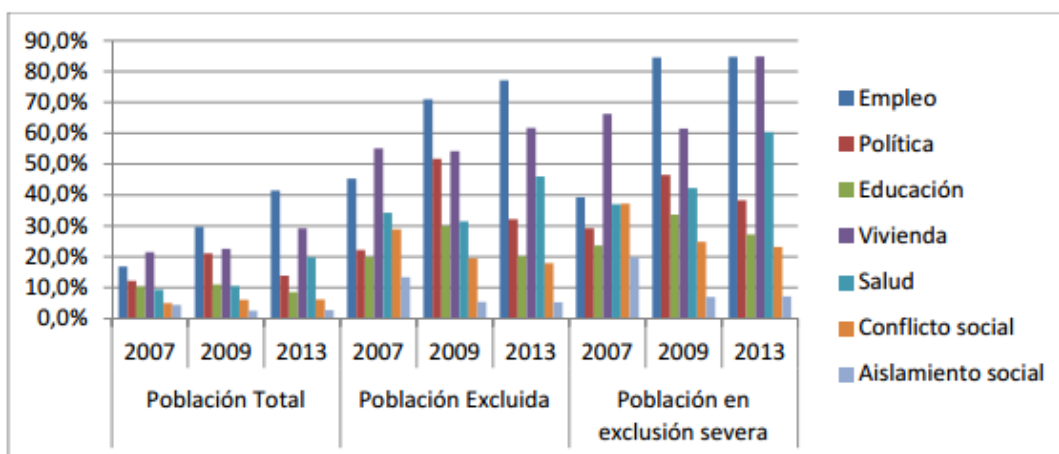
El sector de la Economía Social en España apuesta por la igualdad y equidad de género en el cual se desempeñan en el ámbito laboral. Es importante analizar los factores socio-económicos de la economía social en el producto interno bruto (PIB), empleo y pobreza (Toribios, 2014). La confederación empresarial española de la economía social (CEPES), se ha convertido desde el año 1992 hasta la actualidad en la máxima institución representativa de la economía social (ES) española, debido al diálogo institucional con los poderes públicos (Lamata, 2014).

Según la CEPES (2017), el 42,8% de la población española está vinculada con la economía social del país. Esta participación se refleja por la contribución de las empresas hacia ES, las cuales aportan con el 10% del PIB español.

Asimismo, hay que destacar los logros obtenidos en el ámbito laboral de la ES en España, ya que se generaron 190.000 puestos de trabajo en 29.000 nuevas empresas durante los últimos ocho años. Es así que la ES aporta con el 12,5% de empleo a nivel Nacional y generan un 80% de empleos estables (con contratos indefinidos) y de calidad, para el 47% de personas menores de 40 años (CEPES, 2017).

Ortega (2014) muestra en el gráfico número diez (10) que para los tres grupos de población: total, excluida y en exclusión severa el empleo, vivienda y salud son el principal motivo de la exclusión en España, esta particularidad se debe por la situación socio política que atraviesa el país.

**Gráfico 10 . Evolución de la Población en Riesgo de Exclusión Social**



Fuente: Fomento de Estudios Sociales y Sociología Aplicada (FOESSA, 2014).

Elaborado por: Ortega (2014).

Por último, se puede observar que aspectos como conflicto social y aislamiento social, disminuyen en los dos de los tres grupos de población (población excluida y en exclusión severa) con el pasar de los años, lo cual conlleva a que los valores de la ES no son una utopía y pueden ser trasladados al área empresarial con el fin de encontrar una solución a los problemas económicos y sociales en España (Ortega, 2014).

### ***2.3. Prácticas e Incentivos tributarios de sociedades cooperativas de primer y segundo grado españoles.***

En el marco legal español, el capital mínimo para constituir una cooperativa es de tres mil euros, el cual debe ser desembolsado un veinte y cinco por ciento (25%) en el momento de constitución y, en las cooperativas de primer grado ningún socio o socia puede tener más del cuarenta y cinco por ciento (45%) del capital social (Romeu, Quiles, et al, 2015).

Las aportaciones obligatorias pueden devengar o no intereses, según lo estipule el reglamento interno de la organización y si existen resultados positivos o fondos de libre disposición y solo pueden transmitirse entre socios. Por su parte, las aportaciones voluntarias pueden producir interés por acuerdo de las personas aportantes y son de libre transmisión entre los participantes (Romeu, Quiles, et al, 2015).

Romeu, Quiles, et al (2015), señalan en el artículo manual de constitución y funcionamiento de las cooperativas valencianas, la importancia de la actividad cooperativizada<sup>39</sup>, ya que consideran necesaria la participación de los socios y socias en dicha actividad debido a que se convierte en el emblema de la cooperativa, la razón de ser de la misma. Asimismo, las actividades instrumentales<sup>40</sup> son influyentes para participar en el mercado en cualquier ámbito territorial.

En el gráfico número once (11) se observa el complemento que hay entre las actividades cooperativizadas e instrumentales.

---

<sup>39</sup> La sociedad cooperativa tiende a asociar a personas con intereses o necesidades socio-económicas comunes; intereses o necesidades que determinan la actividad cooperativizada a desarrollar por los socios con la cooperativa, la adscripción de ésta a una de las clases previstas en la ley, así como las condiciones que han de reunir los socios para poder serlo. La actividad cooperativizada que realiza la cooperativa con sus socios y que, por tanto, se desenvuelve en la vertiente interna, es la que integra la mutualidad cooperativa.

<sup>40</sup> Es la ejecución en el mercado con terceros no socios (por ejemplo, una empresa de trabajo asociado vende en el mercado los bienes y servicios que elabora –actividad instrumental- para crear o mantener empleo para sus socios –actividad cooperativizada-)

**Gráfico 11 . Actividades Cooperativizadas y Actividades Instrumentales**



Fuente: Romeu, Quiles, Moliner & Martínez (2015).

Elaborado por: Romeu, Quiles, Moliner & Martínez (2015).

En este sentido, según la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas de España:

[...] Las cooperativas de segundo grado, si lo prevén los Estatutos, el voto de los socios podrá ser proporcional a su participación en la actividad cooperativizada de la sociedad y/o al número de socios activos que integran la cooperativa asociada, en cuyo supuesto los Estatutos deberán fijar con claridad los criterios de la proporcionalidad del voto. No obstante, ningún socio podrá ostentar más de un tercio de los votos totales, salvo que la sociedad esté integrada sólo por tres socios, en cuyo caso el límite se elevará al cuarenta por ciento, y si la integrasen únicamente dos socios, los acuerdos deberán adoptarse por unanimidad de voto de los socios.

En las organizaciones de la ES española se dan tres (3) clases de resultados económicos: los resultados ordinarios cooperativos, los resultados ordinarios extracooperativos y los resultados extraordinarios. Los resultados ordinarios cooperativos son aquellos que son propios de la actividad cooperativizada con sus socios. Los resultados ordinarios extracooperativos, son los que tienen consecuencia de la actividad realizada con terceros y; los resultados extraordinarios son lo que no proceden de la actividad cooperativizada por ejemplo: la venta de bienes inmovilizado (Romeu, Quiles, et al, 2015).

El artículo de fiscalidad de las sociedades cooperativas de segundo grado elaborado por Garrido, Puentes y Navarro (sf), muestra la particular tributación de las sociedades cooperativas de segundo grado (SCSG) como un instrumento de integración tradicional utilizado por las sociedades cooperativas con el fin de promover procesos de concentración.

El estudio se centra en los beneficios fiscales que disfrutaban tanto las sociedades cooperativas de primer grado (SCPG) como las SCSG en la imposición de tributos directos como indirectos como consecuencia de la naturaleza social de estas sociedades (Garrido, et al; sf).

En los siguientes párrafos se toma en cuenta lo expuesto por García (2013) en su artículo las sociedades cooperativas y su régimen tributario, en el bufete de Génova.

Las sociedades cooperativas se clasifican en cooperativas protegidas, cooperativas especialmente protegidas y cooperativas no protegidas por lo cual es preciso rescatar las definiciones de los mismos. Las cooperativas protegidas son aquellas entidades que se ajusten a las disposiciones y principios de la ley general de cooperativas y que no incurran en la pérdida de esta consideración como por ejemplo: la reducción del capital social a la mínima establecida y la paralización de la actividad cooperativizada.

Por otro lado, las cooperativas especialmente protegidas son las cooperativas de primero grado que pertenezcan a las siguientes clases de cooperativas: de trabajo asociado, agrarias, explotación comunitaria de la tierra, de mar y de consumidores y usuarios. Las SCSG y de grados superiores disponen de beneficios fiscales para aquellas entidades que asocien a cooperativas especialmente protegidas. Sin embargo, para las entidades que asocien de manera parcial a las cooperativas especialmente protegidas, los beneficios fiscales son menores.

### ***2.3.1 Beneficios tributarios reconocidos a las cooperativas***

Los beneficios tributarios reconocidos a las cooperativas protegidas se dan en base a cuatro tipos de impuestos: el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos, impuesto sobre sociedades, impuesto sobre actividades económicas y el impuesto sobre bienes inmuebles.

Los beneficios fiscales en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados tienen tres tipos de exenciones: exención de los actos de constitución, ampliación de capital, fusión y escisión; Exención en la constitución y cancelación de préstamos, incluso los representados por obligaciones y; Exención en las adquisiciones de bienes y derechos que se integren en el fondo de educación y promoción para el cumplimiento de sus fines.

En cuanto al impuesto sobre sociedades, se les aplicará a las entidades el tipo de gravamen del 20% a la base imponible, positiva o negativa, depende de los resultados cooperativos. Asimismo se aplica el tipo general de base imponible, positivo o negativo, que corresponde según los tipos de resultados extra cooperativos.

En este sentido García (2013:2), manifiesta que estas cooperativas

[...] Gozarán de libertad de amortización los elementos de activo fijo nuevo adquiridos en el plazo de tres años a partir de la fecha de inscripción en el Registro de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, o, en su caso, de las Comunidades Autónomas. La cantidad fiscalmente deducible en concepto de libertad de amortización, una vez practicada la amortización normal de cada ejercicio en cuantía no inferior a la mínima, no podrá exceder del importe del saldo de la cuenta de resultados cooperativos disminuidos en las aplicaciones obligatorias al fondo de Reserva obligatorio y participaciones del personal asalariado.



En lo que se refiere al impuesto sobre actividades económicas, las entidades gozan de una bonificación del noventa y cinco por ciento (95%) de la cuota y de los recargos que sean exigibles. Por último, en lo que concierne al impuesto sobre bienes inmuebles, las cooperativas agrarias y de explotación comunitaria de la tierra, tendrán una bonificación del noventa y cinco por ciento (95%) de la cuota y de los recargos exigibles en los bienes de naturaleza rústica.

### ***2.3.2. Beneficios tributarios reconocidos a las cooperativas especialmente protegidas***

Las cooperativas consideradas como especialmente protegidas disfrutarán, además de los beneficios reconocidos a las cooperativas protegidas, mencionadas en los párrafos anteriores, del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados y el impuesto sobre sociedades.

Las transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, las organizaciones se benefician por la exención para las operaciones de adquisición de bienes y derechos destinados directamente al cumplimiento de sus fines sociales y estatutarios. Además, en el impuesto sobre sociedades, las entidades reciben una Bonificación del 50% de la cuota íntegra.

#### ***2.3.2.1. Beneficios fiscales para Uniones, Federaciones y Confederaciones de Cooperativas***

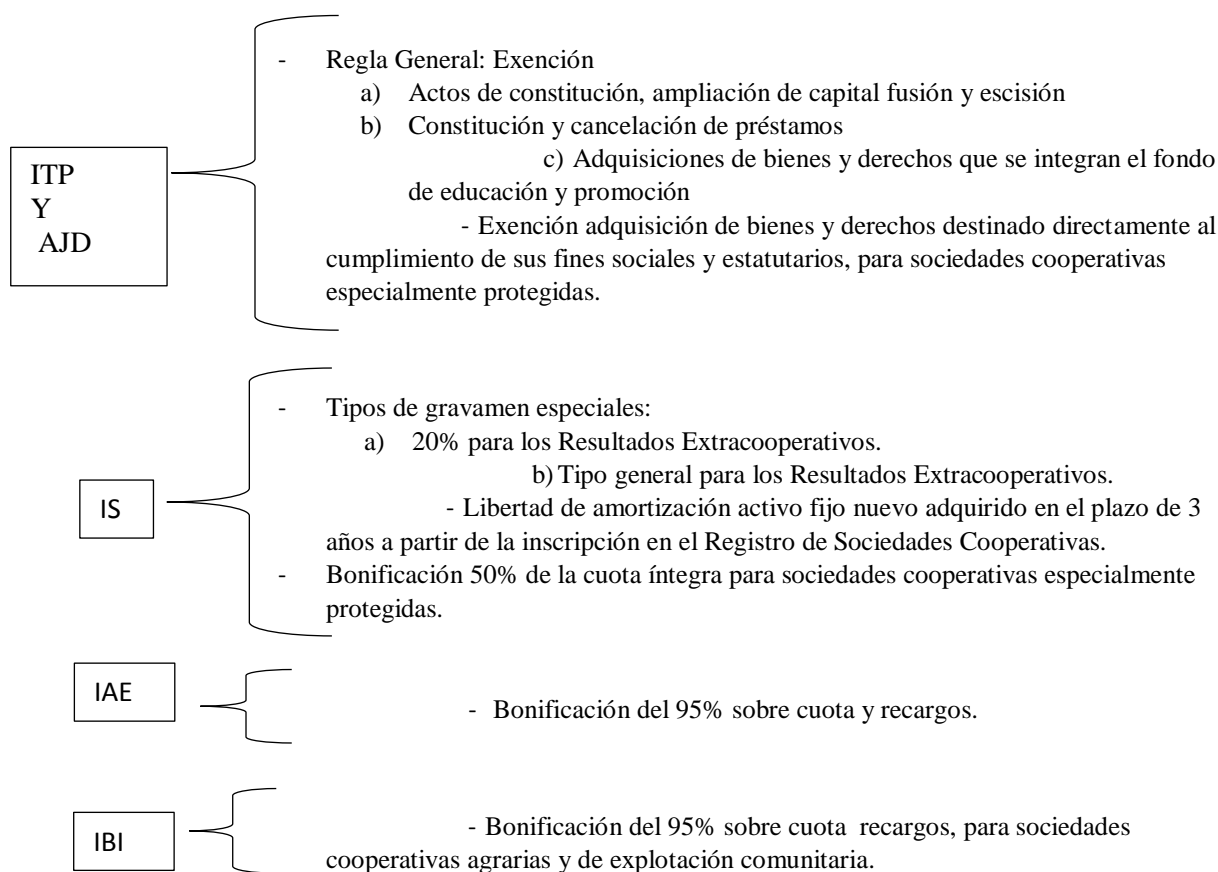
Según García (2013:4), las Uniones, Federaciones y confederaciones de cooperativas que estén constituidas de acuerdo con lo que dispone la ley de cooperativas gozarán de los siguientes beneficios tributarios:

Exención en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para los mismos actos, contratos y operaciones que las cooperativas especialmente protegidas. Exención del Impuesto sobre Sociedades en los términos establecidos en el Capítulo XV del Título VII de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Bonificación del 95% de la cuota, y, en su caso, de los recargos del Impuesto sobre Actividades Económicas.

Los aspectos fiscales aplicables a las SCPG y las SCSG, según Garrido, Puentes y Navarro (sf) están regulados en la ley 20/1990 de cooperativas del 19 de diciembre sobre el régimen fiscal de cooperativas (LRFC), en la cual su aplicación ejerció en el real decreto legislativo 4/2004, del 5 de marzo, fecha en la que se aprueba el texto refundido de la ley de impuesto sobre sociedades (TRLIS).

La LRFC concede a las sociedades cooperativas un sistema fiscal diferenciado que establece una forma particular de beneficios fiscales, tanto en la imposición directa como indirecta que se puede apreciar en el gráfico número doce (12).

**Gráfico 12 . Beneficios Fiscales reconocidos a las Sociedades Cooperativas de Primer y Segundo grado**



<sup>41</sup> ITP, AJD, IS, IAE IBI

Fuente: Garrido, Puentes y Navarro (sf).

Elaborado por: Garrido, Puentes y Navarro (sf).

García (2013) menciona que los incentivos tributarios para este sector de la economía, son importantes para lograr una transformación económica y social que implementen nuevos hábitos sociales para garantizar un desarrollo económico, social y medioambiental sostenible y responsable en el largo plazo.

<sup>41</sup> ITP= Impuesto sobre transmisiones patrimoniales

AJD= Actos jurídicos documentados

IS= Impuesto sobre sociedades

IAE= Impuesto de actividades económicas

IBI= Impuesto sobre bienes inmuebles

## ***2.4. Ventajas y desventajas de las SCSG en España. Semejanzas y diferencias con el caso ecuatoriano***

### ***2.4.1. Ventajas***

A través de las sociedades cooperativas de segundo grado se ha constatado que a nivel cooperativo, se ha podido hacer frente a los cambios del entorno. De manera particular, se expondrán las ventajas y desventajas obtenidas la comunidad autónoma de Andalucía desde el año 1964-2009, ya que ha tenido una trascendencia positiva (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

Una de las principales razones por las que las organizaciones de la economía social optan por formar SCSG es al igual que cualquier otra empresa, crecer para sobrevivir. En este sentido, el comportamiento actual del mercado, bajo la tendencia de la globalización ha creado un entorno de alta competencia entre sus actores, por lo que se torna necesario formar organizaciones más dinámicas y competitivas con el fin de aumentar la competitividad y asegurar su supervivencia (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

Autores como Salles (1978), Martínez (1990), Montero (1991, 1999), Menguzzato y Renau (1991), Brealey y Myers (1993), Mascareñas et al. (1993), Sanchís (1995), Vargas (1995), Bueno (1996), Bel (1997), Mozas (1998), García (2001), Arcas (2002), Senise (2003) y Bruque y Moyano (2006), argumentan las múltiples razones económicas y sociales por las que las organizaciones emprenden estos procesos de integración (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

Las razones y ventajas económicas y sociales, se evidencia en la tabla número veinte y cuatro (24):

**Tabla 24 . Razones y Ventajas Económicas y Sociales de las SCSG**

	<b>Económico</b>	<b>Social</b>
<b>RAZONES</b>	Tras la globalización y liberalización de las economías, ser competitivos en el mercado	Defensa de los derechos y principios humanos.
	Tendencia a la concentración empresarial del resto de sociedades u organizaciones.	
<b>VENTAJAS</b>	Acceso a las nuevas tecnologías de la información y comunicación.	Defensa del movimiento cooperativo.
	Economías de escala.	Apoyo a las SCPG o aquellas personas naturales que se unen voluntariamente para formar una organización.
	Acceso a mayor fuente de financiación.	
	Mayor poder de mercado.	Apoyo a las causas sociales como: comercio justo, consumo ético y responsable, equidad de género, etc.
	Incremento del poder frente la competencia.	

**Fuente:** Romero (1996).

**Elaborado por:** Andrés Vergara.

Asimismo, las ventajas más significativas en los ámbitos de organización y comercialización encontrados por García-Gutiérrez (1992), Vargas (1995), Bel (1997), Montero (1999), Server y Meliá (1999) y Arcas, et al. (2002), se componen en cuatro (4) aspectos:

1.- Al ser las SCSG un instrumento de integración en el cual no obvia los principios cooperativos, las organizaciones agrupadas mantendrán su origen cooperativo y autonomía jurídica, sin la necesidad desaparecer ni perder los valores adquiridos.

2.- Se relaciona con la ventaja anterior, ya que las decisiones son tomadas por acuerdos paritarios y libres, lo que permite que la organizaciones que se agrupen determinen el grado de implicación que deseen tener con el resto del grupo. En este sentido, Meliá (2003:8) argumenta como aspecto positivo, "... la posibilidad que les ofrece esta fórmula de conservar su independencia y su personalidad jurídica, permitiéndoles elegir un mayor o menor grado de compromiso con respecto al resto de entidades".

3.- En aspectos de producción, administración y comercialización, los beneficios de las organizaciones que forman parte de la integración se ven inmersos en mayor concentración de la oferta, diversificación de sus productos, apertura de nuevos mercados, contratación de servicios y obtención de insumos de forma conjunta, la adopción de nuevos procesos industriales y la difusión en su gestión (Mozas y Bernal, 004).

4.- La reducción de costos tiene que ver con el aspecto número tres (3), además de lo expuesto por Vargas (1993) a continuación:

- No es necesario instaurar una infraestructura nueva para las SCSG, ya que se puede radicar de forma sencilla en la sede social de alguna organización que pertenezca a esta integración y así reducir los medios materiales y humanos.
- La gestión empresarial de las organizaciones de segundo grado sirven como modelo para las organizaciones base o de primer grado, lo que genera una reducción de costos de gestión.
- Acceder a ayuda por parte de instituciones públicas para adoptar inversiones que de forma individual no se podrían realizar como: desarrollo de instalaciones en la transformación y comercialización del bien o servicio que se produce u ofrece.
- Obtener beneficios fiscales en su constitución y funcionamiento frente a otro tipo de organización de la economía social.

### **2.4.2. Desventajas**

Las organizaciones que se integran para conformar las SCSG también representan desventajas como lo manifiesta Vargas (1995), en donde Puentes, Velasco, Vilar, (2010) interpretarán y generarán recomendaciones para no incurrir en estas desventajas.

Es así que según Vargas (1995:138), la participación de una cooperativa de segundo o mayor grado “... tiene como contrapartida para las cooperativas que la integran la pérdida de capacidad de decisión a favor de la unidad de acción, debiendo acatar y cumplir con lo acordado en los órganos superiores de decisión”.

Por este motivo, es necesario que las cooperativas antes de iniciar un proceso de integración como las SCSG, tienen que analizar si están dispuestas a ceder poder de decisión pero con su independencia económica, hacia las unidades de grados superiores, a cambio de los beneficios que su integración obtendrá en el largo plazo (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

Por su parte, las principales desventajas o dificultades que tienen las SCSG según Parras (1974), Rosembuj (1989), Martínez (1990) y Moreno (2001) se basan en dos argumentos. En primer lugar, por una adopción de democracia delegada, ya que la mayoría de organizaciones de primer grado se involucran con las SCSG solo con los representantes elegidos de forma democrática, lo que conlleva a un desinterés por parte de los socios. El segundo aspecto, y de consideración, es la capacitación técnica a los directivos, debido a que en muchos casos las integraciones de segundo grado no tienen el personal adecuado para una gestión eficiente que impulse el desarrollo y creación de las mismas.

Adicional a estas dificultades, al igual que cualquier otra empresa o tipo de organización, existe adversidad al cambio. La incertidumbre y miedo al cambio que obtendrían las organizaciones base puede ser un obstáculo para conformar este tipo de integración. Como menciona Vargas (1993:41) “... aunque parezca paradójico, quizá el principal problema para poner en marcha la estrategia integradora venga del lado de los más interesados en el proyecto: los propios socios”.

Los socios de las SCSG y de cualquier otro tipo de organización de la economía social necesitan un cambio de mentalidad, ya que tienen que considerarse empresarios sin que esto implique su pérdida de responsabilidad social o ética que caracteriza a este sistema económico. Asimismo, la desconfianza de los socios por constituir una sociedad de segundo o mayor grado puede minimizarse con una política interna de comunicación eficiente que informe las ventajas que implica conformar esta integración y fomente la participación de todos los socios sobre las decisiones (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

En este contexto, a pesar de los diversas dificultades y amenazas que pueden impedir el correcto desempeño de las SCSG, su éxito depende sobretudo en la capacidad de anticipación y respuestas de los directivos a estas desventajas, en las cuales tiene que destacar su actitud vinculado o atado con la capacitación técnica a los mismos (Puentes, Velasco, Vilar, 2010).

### ***2.4.2. Semejanzas y diferencias con el caso ecuatoriano***

Para visualizar las semejanzas y diferencias de la integración económica española, respecto al caso de Ecuador, se detallarán todas las ventajas y desventajas de España y se marcará con una “X” si las redes ecuatorianas poseen dichas ventajas y desventajas. En este sentido se proyecta la tabla número veinte y cinco:

**Tabla 25 . Ventajas de la integración económica de España vs a la de Ecuador**

COMPETITIVIDAD (X)
CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL
ACCESO A TECNOLOGÍA (X)
ECONOMÍAS DE ESCALA (X)
ACCESO A MAYOR FINANCIAMIENTO (X)
PODER DE MERCADO
POSICIONAMIENTO DE MERCADO (X)
REDUCCIÓN DE COSTOS(X)
BENEFICIOS FISCALES
COMERCIO JUSTO(x)
DEFENSA DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

Fuente: Romero (1996).

Elaborado por: Andrés Vergara.

La principal ventaja que carece la integración económica de Ecuador frente al caso español es la ausencia de beneficios fiscales, ya que estos sirven como incentivo para que se constituyan más redes de integración económica con el propósito de fortalecer el sistema popular y solidario.

**Tabla 26 . Desventajas de la integración económica de España vs a la de Ecuador**

DEMOCRACIA DELEGADA (X)
CAPACITACIÓN TÉCNICA A LOS DIRECTIVOS (X)
INCERTIDUMBRE E LA ADOPCIÓN DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (X)
DESCONFIANZA DE LOS SOCIOS (X)
FALTA DE COMUNICACIÓN INTERNA (X)

Fuente: Puentes et al (2010).

Elaborado por: Andrés Vergara.

Todas las desventajas expuestas en la tabla número veinte y seis (26), son también adquiridas en el caso ecuatoriano. Por estas razones es importante que exista un conocimiento previo hacia los directivos de las organizaciones para mitigar la desconfianza de los socios en constituir una integración económica. Es la incertidumbre una de las principales causas para que la participación de socios disminuya y se obtenga una democracia delegada. Todas estas desventajas pueden eliminarse si se toma en cuenta la guía planteada en el capítulo número tres.

Los resultados en Colombia y España de los organismos económicos y de las sociedades cooperativas de segundo grado, respectivamente, muestran eficiencia en su estructura y en el manejo económico y financiero. En el caso colombiano, el manejo económico evidenciado por datos de la Superintendencia de Economía Solidaria, muestran solidez ya que sus índices de rentabilidad y liquidez son estables. Del mismo modo, se aprecia que en los diez organismos económicos que reportan información financiera, todos desarrollan una misma actividad económica, lo que facilita su sostenibilidad. Por otro lado, las sociedades cooperativas de segundo grado españolas, demuestran planificación política, económica y social a lo largo de su historia como economía social, debido al crecimiento sostenido de este tipo de sociedades cooperativas. En ambos países se observa que su aporte en el ámbito económico y social es mayor que en el caso ecuatoriano. En este sentido, como se observará en el siguiente capítulo, es necesario construir una guía práctica a los organismos de integración económica de Ecuador para fomentar su constitución y sobretodo, garantizar su sostenibilidad para las actuales y futuras redes en el largo plazo.

## ***Capítulo 3 Formulación de una guía práctica para crear redes de integración económica en las organizaciones del grupo de producción de la Economía Popular y Solidaria y garantizar su sostenibilidad.***

El capítulo se enfoca en construir una guía o manual práctico para aquellas redes de integración económica constituidas y por constituirse con el fin de garantizar su sostenibilidad económica en el largo plazo. Del mismo modo, servirá para las organizaciones del sector no financiero de la economía popular y solidaria que deseen conformar este tipo de integración económica. Esta guía se realizó en base a las debilidades y amenazas encontradas en las dos redes de integración económica ecuatorianas y en las experiencias internacionales antes estudiadas; y detallará: conceptos básicos, introducción, objetivos, alcance y metodología, los pasos para constituirse de manera eficiente y las planificaciones económicas a realizar.

### ***3.1. Conceptos***

Es importante hacer un recuento y destacar nuevos conceptos que ayudarán a comprender el desarrollo de la presente guía.

**Organismos de integración.-** Los organismos de integración es una representación general sobre el cual las organizaciones de la economía popular y solidaria pueden constituir dos tipos de redes de integración; integración representativa e integración económica.

**Redes de integración representativa.-** Es un tipo de integración que se constituye con un mínimo de 20 organizaciones que puede ser: unidades económicas populares, organizaciones comunitarias, asociaciones y cooperativas de la economía popular y solidaria que tengan como objetivos: defender los intereses de sus afiliadas, ante entidades públicas y privados, colaborar en la solución de sus conflictos y brindarles asistencia técnica, asesoría y capacitación. Además, según el caso, puede establecerse esta integración entre uniones, federaciones y confederaciones.

**Redes de integración económica.-** Las redes de integración económica puede constituirse por dos o más organizaciones de la economía popular y solidaria de forma temporal o permanente que desempeñen las misma o diferente actividad económica, con el objeto de complementar sus actividades y operaciones sus integrantes o afiliadas por medio de la gestión de negocios en conjunto; en el cual podrán según el artículo 124 de la LOEPS:

[...] producir, adquirir, arrendar, administrar o comercializar bienes o servicios en común; estructurar cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización; y, desarrollar sus mutuas capacidades tecnológicas y competitivas, a través de alianzas estratégicas, consorcios, redes o grupos, de manera temporal o permanente, bajo la forma y condiciones libremente pactadas por sus integrantes.



**Sostenibilidad.-** Dentro del campo económico, sostenibilidad significa que en cualquier tipo de situación, esta puede mantenerse a lo largo del tiempo sin agotar con los recursos que se conserven en ese momento.

**Activo Financiero.-** Es un recurso que posee la red de integración económica de resultados pasados, del cual se esperan tener utilidades y excedentes.

**Utilidades.-** Son los ingresos que obtiene la red de integración económica en operaciones con terceros, una vez deducidos los costos, gastos y deducciones adicionales.

**Excedentes.-** Son todos los valores sobrantes obtenidos por la red de integración económica de las actividades económicas realizadas con sus socios, una vez deducidos los costos, gastos y deducciones adicionales.

**Pasivo Financiero.-** Es una obligación (deudas) actuales que tiene la red de integración económica que se efectuó en ocasiones pasadas y para pagarla se necesitará renunciar a recursos propios.

**Patrimonio.-** Son las reservas de los activos obtenidos por la red de integración económica, después de haber deducido los pasivos y está integrado por su capital social, fondo irrepatriable de reserva Legal y otras reservas estatutarias. Además constituye el medio económico y financiero por el cual la red cumplirá con su objeto social.

**Estado de situación financiera.-** Es una etapa en la cual se reporta la realidad financiera de la RIE en una fecha o periodo específico, el cual se estructura por el activo, pasivo y patrimonio.

**Estado de resultados.-** Se evidencia la situación financiera de la RIE en un periodo determinado pero en el cual consten: los ingresos, ventas y costos de producción, y gastos; con la finalidad de encontrar la utilidad o excedente del ejercicio (Ingresos totales – costos y gastos).

### ***3.2. Introducción***

La presente guía encaminará para que el proceso de constitución de las redes de integración económica en Ecuador dentro del sector no financiero de la economía popular y solidaria, facilite su aprobación para obtener su personalidad jurídica, además de desarrollar los procesos operativos luego de obtener una resolución aprobatoria de dicha personalidad. En este sentido, las redes de integración requerirán del cumplimiento de condiciones operativas que serán detalladas por este manual.

Para el sector no financiero de la EPS, las redes de integración económica favorecen a: mayor financiamiento por parte de entidades financieras, aumentar tecnología, fomentar economías de escala (aumentar la producción a menores costos) e incrementar y fortalecer la capacidad de competencia de las organizaciones afiliadas.

El documento mostrará una guía estructurada que facilite los procesos económicos, una vez constituida la red y garantice su sostenibilidad, eficiencia y eficacia en el largo plazo. Del mismo modo, apoya de manera específica a la red de integración de servicios globales en ámbitos previos para la realización de su plan estratégico.

Es recomendable que la red de integración económica a constituirse cuente con un proceso que facilite su desempeño que incluya una síntesis de las actividades a realizarse. En este sentido, el proceso a realizar se basa en seis (6) pasos a seguir: 1) Constitución jurídica y estructura interna; 2) Talento humano (aspectos organizacionales); 3) Procesos operativos (Desarrollo de matriz FODA, elementos orientadores y líneas de acción); 4) Plan comunicativo de promoción 5) Procedimientos contables y financieros ; 6) Aspectos económicos. Estos pasos se los aprecia en el gráfico número trece (13):

**Gráfico 13 . Pasos a seguir por una Red de Integración Económica**



Fuente: Andrés Vergara (2017).

Elaborado por: Andrés Vergara.

### 3.3. Objetivos

Los objetivos de la guía son:

- Determinar los procesos de constitución legal que tienen que implementar las organizaciones para formar una red de integración económica.
- Definir los procedimientos operativos, posteriores a la emisión de la resolución como red de integración económica por parte de la SEPS.
- Garantizar la sostenibilidad de las redes de integración económica constituidas y por constituirse en el país.

### ***3.4. Alcance y metodología***

Al ser el sector no financiero el que abarca los grupos de: consumo, vivienda, servicios y producción; es el más representativo de la EPS, por lo cual es importante que las pequeñas y medianas organizaciones de la economía popular y solidaria, sepan el proceso que tienen que seguir para formar una red de integración económica y que implementen medidas que contribuyan a su desarrollo. En este sentido, el diseño de la guía o manual práctico es dirigido hacia pequeñas y medianas organizaciones del sector no financiero de la EPS y aquellas redes de integración económica constituidas de la economía popular y solidaria, con el propósito que desarrollen sus actividades económicas de manera eficiente.

La metodología que se usará para el desarrollo de la guía se construyó en base a las experiencias y aportes estadísticos que se obtuvo en las dos redes de integración económica (Banavid y Servicios Globales), en el año 2017, por lo cual la se incluyó: revisión y análisis de las actas de resolución de constitución aprobatorias de las redes de integración económica, entrevistas a funcionarios de las redes, seguimiento en los procesos económicos implementados y en el plan estratégico propuesto por la red de integración económica banano para la vida Banavid. Del mismo modo, se utilizó las fortalezas que tienen las integraciones económicas en los casos de Colombia y España para implementar actividades operativas y económicas que aporten al correcto desempeño de las redes.

### ***3.5. Constitución jurídica y estructura interna de las redes de integración económica de la economía popular y solidaria***

Como se mencionó en el capítulo uno, para formar una red de integración económica, la organización tiene que pertenecer a una figura jurídica, en el cual se cumplan procedimientos legales que serán detallados en los siguientes párrafos. De esta manera, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), es la autoridad encargada para otorgar dicha personalidad.

Es así como lo contempla el artículo 124 de la LOEPS, los organismos de integración económica pueden constituirse “... en forma temporal o permanente por dos o más organizaciones comunitarias, asociaciones EPS o cooperativas, de la misma o distinta clase”. Por las experiencias obtenidas en las dos redes de integración económica del país, se evidencia que las integraciones se originan por lo principal en asociaciones y cooperativas.

La constitución de una red de integración económica, no es complejo, ya que el requerimiento principal se establece por la integración voluntaria de dos (2) o más organizaciones. Sin embargo, los requisitos necesarios para que la SEPS conceda personalidad jurídica como red de integración económica se basan en la aprobación del estatuto de una red de integración económica y son: 1) Solicitud de constitución, establecido por un convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales del organizaciones integrantes 2) Acta constitutiva 3) Lista de fundadores 4) Estatuto social y 5) Certificado de depósito del aporte del capital social inicial; similares a los requisitos de una asociación.

La solicitud de constitución es un documento en el cual el representante legal de la red de integración económica, solicita a la SEPS que se le otorgue la personalidad jurídica y el respectivo registro, basado en el artículo 125 del RLOEPS<sup>42</sup>. Este documento se encuentra en el portal de la SEPS y se lo puede visualizar en el gráfico número catorce (14).

**Gráfico 14 . Solicitud de Constitución**

Logo: **superintendencia de ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

**SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COOPERATIVAS / ASOCIACIONES**

(Lugar), (Fecha)

Señor  
Superintendente de Economía Popular y Solidaria  
Presente.-

De mi consideración:

Yo,  portador de la cédula de identidad  
No , en mi calidad de Presidente Provisional, comparezco ante usted y  
solicito iniciar el trámite de constitución de la COOPERATIVA ☐ / ASOCIACIÓN ☐  
denominada:  
  
  
que operará en la Parroquia de , del Cantón   
de la Provincia ; según consta en el Acta de Constitución y  
demás documentos que se adjuntan.

Para futuras notificaciones registro como domicilio la siguiente información:

Dirección:

Teléfono convencional:

Teléfono celular

Correo electrónico:

Atentamente,

Firma  
Nombres y Apellidos Completos:

CI

ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA FTCSO SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA C/ta. Principal E-10-47 y República de El Salvador - Telf: 396 8810

Fuente: SEPS (2017).

Elaborado por: SEPS (2017).

El Acta constitutiva, está suscrita por todos los socios que conforman la red de integración económica, los cuales tienen que ser un mínimo de diez (10) asociados fundadores y que registre: el administrador, presidente, secretario, la junta directiva y la junta de vigilancia. En primera instancia, hay que detallar el nombre de la asociación, la fecha de emisión, el objeto social de la asociación, su capital social inicial, estas características se evidencian en el gráfico número quince (15).

<sup>42</sup> Art. 125.- Constitución, organización y funcionamiento.- Los organismos de integración económica, se constituirán con el convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales de las organizaciones integrantes, en la que se harán constar, los objetivos, mecanismos de funcionamiento, acceso a los servicios y financiamiento de los mismos, así como la administración y representación legal de la forma de organización constituida.

**Gráfico 15 . Acta Constitutiva para una Red de Integración Económica**

<b>ACTA CONSTITUTIVA</b>	
<b>ASOCIACION</b>	Nombre de la Asociación _____
<p>A los ____ días del mes de _____ del año _____, en la Parroquia _____, del Cantón _____, de la Provincia _____, de la República del Ecuador, nos reunimos un grupo de ____ personas que voluntariamente deseamos constituir y administrar el funcionamiento de la Asociación denominada “ _____”, la misma que tendrá una duración indefinida.</p>	
<p>El objeto social principal de la asociación es: _____</p> <p style="text-align: center; color: gray;">Colocar el objeto social según se aprobó en la Reserva de Denominación</p>	
<p>Una vez que se han establecido la estructura y fines de la asociación, la constituimos con un Capital Social Inicial total de USD _____ dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.</p>	
<p>Con el objetivo de gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica para nuestra asociación en formación, ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se eligió la Directiva la cual queda integrada por las siguientes personas:</p>	
<b>NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS</b>	<b>No. CEDULA</b>
<b>ADMINISTRADOR:</b> _____ nombrado por la Junta General el _____, del mes de _____, del año _____.	_____ _____
<b>PRESIDENTE:</b> _____	_____ _____
<b>SECRETARIO:</b> _____	_____ _____

Fuente: SEPS (2017).

Elaborado por: Andrés Vergara.

Además de definir el domicilio de la red de integración económica (RIE), hay que detallar la duración que tendrá la red, ya que esta puede ser temporal o permanente. Por otro lado, el objeto social de una RIE, variará según la/s actividades económicas que desempeñen, pero para complementar su gestión de negocios en conjunto, pueden desarrollar las siguientes actividades:

1. Producir, adquirir, arrendar, enajenar, administrar, preñar o hipotecar bienes inmuebles; o comercializar bienes o servicios en común.
2. Estructurar cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización.
3. Suscribir convenios de alianzas estratégicas con socios relacionados con las cadenas y/o circuitos de producción, agregación de valor o comercialización.
4. Importar maquinaria, vehículos, equipos, materia prima, insumos y similares, destinados al cumplimiento de su objeto social.
5. Exportar la producción de sus afiliadas preservando la soberanía alimentaria.
6. Propender al mejoramiento social de sus miembros, mediante la comercialización de los productos o servicios desarrollados por ellos.
7. Suscribir convenios de cooperación técnica y capacitación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacionales y/o extranjeros, para el fortalecimiento de las capacidades de sus afiliadas
8. Propender a la eficiencia de las actividades económicas de sus asociados, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente; y,

9. Las demás establecidas en la Ley de Economía Popular y Solidaria del Reglamento General y las normas jurídicas que le fueren aplicables

El capital social es aquel que está integrado por aportaciones obligatorias y voluntarias que planté la entidad dentro de su estatuto social y pueden ser cambiadas en la asamblea general. En el marco legal de Ecuador, los aportes mínimos para constituir una cooperativa o asociación son fijados por la Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS) en la resolución MCDS-EPS-012-2015.

Es así que en el artículo dos y tres de la resolución MCDS-EPS-012-2015, dictamina que el capital social mínimo es de un (1) salario básico unificado (SBU), y como se mencionó de diez (10) socios fundadores. La lista de estos socios, es un detalle en el que tiene que incluir, nombres, apellidos, ocupación, número de cédula, aporte inicial y firma con el fin de legalizar dentro del marco jurídico. El formato será presentado en Microsoft Excel, representado en la tabla número veinte y siete (27).

**Tabla 27 . Lista de Socios Fundadores<sup>43</sup>**

<b>No.</b>	<b>Nombres y Apellidos Completos</b>	<b>Ocupación</b>	<b>Número de Cédula</b>	<b>Aporte Individual</b>	<b>Firma</b>
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: SEPS (2017).

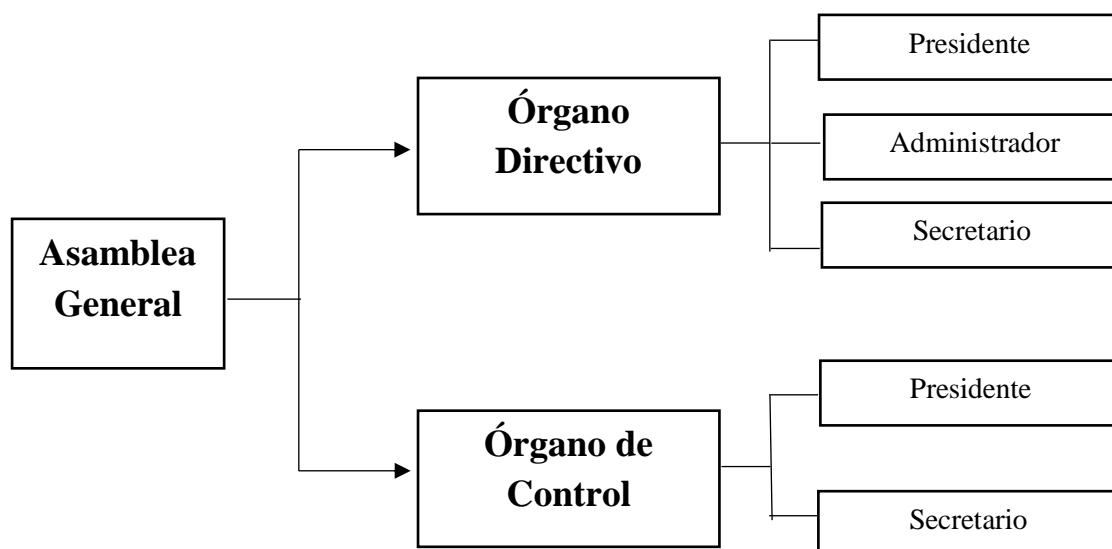
Elaborado por: Andrés Vergara.

Además, el acta constitutiva tiene que contar con la estructura interna liderada por la junta general. La junta general debe ser elegida en democracia por todos los socios que formen parte de la entidad. La estructura dentro de las asociaciones se lo puede observar en el gráfico número dieciséis (16) (RLOEPS; Art 34).

---

<sup>43</sup> Primeras personas quienes tiene acceso a los bienes y servicios de la RIE y forman parte de la organización. Son los actores principales en las decisiones y eventos de la entidad y poseen la facultad de ser parte de la dirigencia.

**Gráfico 16 . Estructura Interna de las Redes de integración económica**



Elaborado por: Andrés Vergara

Fuente: RLOEPS; Art. 34

La asamblea general es la máxima autoridad de la RIE, integrada por todos los asociados, quienes tendrán derecho a un solo voto. Sus decisiones son obligatorias para los órganos internos y sus asociados y tiene como principales atribuciones: a) Aprobar y reformar el Estatuto Social y el Reglamento Interno b) Elegir y remover a los miembros de las de los órganos de control, directivo, al secretario y al representante legal c) Fijar las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias que tendrán el carácter de no reembolsables d) Aprobar los estados financieros y el balance social de la RIE f) Aprobar o rechazar los informes de los órganos directivos y de control; y g) Resolver la disolución y liquidación de la RDE. En lo que se refiere a las clases y procedimiento de asambleas generales, estas serán ordinarias y extraordinarias; su convocatoria, quorum y normas de procedimiento parlamentario, constarán en el reglamento interno de la RIE.

El órgano directivo se establece por el convenio suscrito por las organizaciones afiliadas a la RIE y por lo general se conforma por diez (10) integrantes: un vocal principal (presidente), vocal suplente 1, vocal principal 2 (secretario), vocal suplente 2, vocal principal 3, vocal suplente 3, vocal principal 4, vocal suplente 4, vocal principal 5 y vocal suplente 5. De manera adicional, cada uno de los integrantes debe detallar sus nombres y apellidos completos junto con el número de cédula. Se pueden colocar como mínimo 3 y máximo 5 vocales principales (dependiendo del número de asociados) con un tiempo de duración entre 1 y 4 años en sus funciones.

Las atribuciones y deberes del órgano directivo son: 1) Dictar las normas de funcionamiento y operación de la Red de Integración Económica, 2) Designar al Gerente de la Red de Integración Económica, quien puede ser o no miembro de la Red, y determinar sus funciones, 3) Autorizar la apertura de cuentas bancarias en entidades financieras, en las que se registrará firmas conjuntas del Presidente y Gerente; 4) Sancionar a las afiliadas de acuerdo con las causas y el procedimiento

establecidos en el Reglamento Interno; 5) Presentar, para aprobación de la Asamblea General, los estados financieros, balance social y su informe de labores; y, 6) Elaborar el proyecto de reformas al Estatuto y someterlo a consideración y aprobación de la Asamblea General.

En lo que refiere al órgano de control, supervisa las actividades económicas y el cumplimiento de las resoluciones de la asamblea general y el órgano directivo. Por lo general, se conforma por tres vocales principales con sus respectivos vocales suplentes y de igual manera, debe constar en el acta constitutiva los nombres completos y número de cédula de los integrantes. Asimismo, se pueden colocar un máximo de 3 vocales principales, con un tiempo de duración entre 1 y 4 años en sus funciones, según el número de asociados y en lo acordado en el convenio suscrito por las organizaciones afiliadas a la RIE.

Los estatutos sociales son normas o reglamentos elaborados por las RIE y son de obligado cumplimiento para ellas mismas, sus socias y socios con el fin de desarrollar los objetivos planteados por la Ley. Del mismo modo, en el estatuto social se constatan normas disponibles que según (Romeu, Quiles et al., 2015: 19) “... son aquellas que permiten que las personas socias, a través de los estatutos, decidan lo más conveniente para ellas y para su empresa (por ejemplo, la distribución de cargos de los miembros del consejo rector)”.

El estatuto social constará de: un órgano de gobierno, como máxima autoridad, un órgano directivo, un órgano de control interno y un administrador, el cual tendrá como potestad ser el representante legal de la organización. Hay que recalcar que todas estas autoridades serán elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato, en el tiempo determinado en lo acordado en sus estatutos sociales.

Las dos redes de integración económica de Ecuador al igual que todas las organizaciones de la EPS, tienen las mismas obligaciones. Es así que según el artículo 167 de la LOEPS, es obligación de las organizaciones:

- a) Ejercer las actividades detalladas en el objeto social del Estatuto de la organización; b) Mantener el fondo o capital social mínimo autorizado; c) Convocar a Asamblea General en el tiempo y forma que establezca el Estatuto social de la organización; d) Respetar el ejercicio de los cargos directivos únicamente por el tiempo establecido en el Estatuto social; e) Dar todas las facilidades para que los órganos de control y regulación cumplan sus funciones; f) Llevar un registro de todos los integrantes de la organización, archivos y registros de las actas; g) Llevar la contabilidad actualizada de conformidad con el Catalogo Único de Cuentas; h) Cumplir con el procedimiento relacionado con la disolución y liquidación de la organización y en el caso de las cooperativas el correcto destino del Fondo Irrepartible de Reserva Legal; y, i) Cumplir las regulaciones de funcionamiento y control de las actividades económicas.

Por último, se debe presentar el certificado de depósito del aporte del capital social inicial, fijado en los estatutos sociales de la entidad (iguales o mayores a un SBU), y de preferencia se pide que sea en una organización de ahorro y crédito con el fin de impulsar a la economía popular y solidaria.



### ***3.6. Talento Humano***

Las redes de integración económica (RIE) tienen la posibilidad o no de incorporar a todo o parte del personal de las organizaciones afiliadas, según la evaluación y necesidades de las políticas internas de talento humano y las estrategias del negocio. En este sentido, se detallará los tipos de contrataciones únicamente del personal contratado, no de los socios de las organizaciones afiliadas a la red y se establecerá por medio de los siguientes mecanismos:

- 1.- Contratación directa.- Este mecanismo no reconoce derechos ni jerarquías obtenidas por el trabajador en las organizaciones afiliadas. Este tipo de contrato es patronal y se inicia desde cero, con un nuevo contrato y bajo los parámetros del mismo.
- 2.- Subrogación del contrato laboral.- Es un procedimiento en el cual la responsabilidad patronal asume el nuevo empleador, quien está obligado a cumplir los contratos de trabajo anteriores. De esta manera, no se interrumpe la relación laboral entre trabajador y empleadores, por lo tanto, no es necesario el pago de indemnizaciones. Con el fin de formalizar la relación de dependencia, se genera un documento suscrito por los 3 intervinientes (1.- Representante legal de la organización afiliada; 2.- El representante legal de la RIE y; 3.- El trabajador).

En caso de no incorporar personal por parte de organizaciones adscritas a la RIE, se necesita implementar una liquidación de haberes con la respectiva acta de finiquito, solo para el personal que no será contratado. Al igual que en las contrataciones esta medida no aplica para los socios de las organizaciones afiliadas a la red. Las instrucciones para el finiquito se ejercerán bajo dos opciones:

- 1.- El personal debe ser liquidado por la organización adscrita: La organización que se extingue para ser parte de la RIE, liquida conforme al derecho laboral, y el gasto debe ser registrado antes de la consolidación de los estados financieros de la organización a absorberse.
- 2.- El personal debe ser liquidado por la RIE: En esta instancia, se subroga el contrato laboral y la RIE asume todos los gastos de liquidación y lo registra en su estado de resultados.

### ***3.7. Procesos operativos***

Las redes de integración económica implementarán un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), elementos orientadores, líneas de acción, el plan estratégico (PE) y el plan operativo anual (POA). Todos estos procesos operativos que tienen que desarrollar las RIE, la RIE de Servicios Globales no la tiene, por lo cual se crearán ejemplos específicos en cada uno de estos ámbitos para apoyar a la red.

Como se mencionó en el artículo 34 de la LOEPS, literal doce (12); El consejo de administración tiene como una de sus atribuciones y deberes “aprobar el plan estratégico, el plan operativo anual y su presupuesto y someterlo a conocimiento de la Asamblea General”. De esta manera, una de las

atribuciones y deberes de la asamblea general es conocer el plan estratégico y operativo de cada año, con su respectivo presupuesto con el fin de evaluar su financiamiento (RLOEPS, Art 29).

Por su parte, una atribución y responsabilidad del gerente de cada organización de la EPS, descrito en el artículo 44 literal tres (3) es “presentar al Consejo de Administración el plan estratégico (PE), el plan operativo anual (POA) y su proforma presupuestaria; los dos últimos máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente”.

### ***3.7.1. Diagnóstico de la situación de una RIE***

Según el Instituto Politécnico Nacional (2002:1), el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) “... es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas”, con el fin de considerar los factores sociales, económicos, políticos y culturales para tomar acciones eficientes.

Para comprender el entorno global, es necesario analizar el contexto del mercado donde se va a operar, en el cual se estudie la oferta y demanda. En este sentido, se necesita la evaluación de: los posibles compradores, sus competidores directos, ventas al año y precios de mercado (Thompson, sf). La matriz FODA, consiste en ejecutar una evaluación de los factores internos y externos de una organización. Las fortalezas y debilidades diagnostican la situación interna de la entidad, mientras que las oportunidades y amenazas identifican la situación externa (Ponce, 2006).

En este sentido, se construirá una matriz FODA para la RIE Servicios Globales en base a los datos recopilados por la encuesta personalizada que detalle todos los factores señalados y las estrategias que deberían aplicar. El esquema se presenta en la tabla número veinte y ocho (28).

**Tabla 28 . Ejemplo de una Matriz FODA para la Red de Integración Económica de Servicios Globales**

<p><b>FACTORES INTERNOS</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-A través de la integración económica, los costos de producción y servicios son bajos en relación a cooperativas o asociaciones que operan de manera independiente.</li> <li>-Precio del producto o servicio bajo con relación al mercado.</li> <li>-Existe una apropiada estructura organizacional dentro de la organización.</li> <li>-Posibilidad de participar en mercados más competitivos con productos y servicios de calidad.</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Al ser una de las primeras redes de integración económica, no se tienen experiencias previas que contribuyan al desarrollo de la organización.</li> <li>- Poca experiencia por parte de los socios de la entidad.</li> <li>- Poco empoderamiento de los dirigentes</li> </ul>
<p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p> <p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Facilidad en la constitución de red de integración económica dentro del marco legal.</li> <li>-Constantes capacitaciones a los miembros de la red para lograr los objetivos planteados.</li> <li>-Ser la primera red de integración económica que agrupe diferentes productos y servicios de diferentes grupos del sector no financiero de la economía popular y solidaria.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA PARA MAXIMIZAR TANTO LAS FORTALEZAS COMO LAS OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Fortalecer la red de integración económica a través de capacitaciones y asambleas semanales en el cual se establezca un programa económico con el fin de desarrollar contenidos de gestión y planificación.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA PARA MINIMIZAR LAS DEBILIDADES Y FORTALECER LAS OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Implementar un fortalecimiento, desarrollo y autogestión de la asociatividad de pequeños y medianos productores ecuatorianos de los diferentes bienes y servicios ofertados.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Competencia con empresas reconocidas dentro del mercado a operar.</li> <li>-Existen productos y servicios que ya son conocidos y aceptados por los demandantes.</li> <li>-Poco conocimiento de instituciones públicas y privadas sobre las redes de integración económica para el apoyo y fomento de las mismas.</li> <li>-Dar tiempo a la red para ganar mercado a través del servicio de contratación pública.</li> <li>-Otras organizaciones que operen en el mismo mercado pueden tener mejor tecnología.</li> <li>-Cambios en la legislación nacional.</li> <li>-Condiciones políticas.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA PARA MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS Y MINIMIZAR LAS AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Desarrollar capacidades para organizar y comercializar los productos y servicios ofertados en la organización, a través del mejor precio de mercado</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA PARA MINIMIZAR TANTO LAS DEBILIDADES COMO LAS AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Desarrollar la eficiencia y productividad de las organizaciones adscritas a la red, con la finalidad de acaparar mayor mercado en los diferentes grupos del sector no financiero de la economía popular y solidaria</li> </ul>

Fuente: Encuesta Servicios Globales (2017).

Elaborado por: Andrés Vergara.

### ***3.7.2. Elementos orientadores: Misión, visión, valores***

La misión, visión, objetivos y valores de la organización, tienen que ser consistentes con el balance social (se lo abordará en la próxima sección), es así que según la Supersolidaria (2013), el consejo de administración es el encargado de definir las políticas y directrices administrativas, y, a través del representante legal o gerente de la red, ejecutarlas.

Para la RIE Servicios Globales se construirá una misión, visión y valores, en base a la información recopilada, con la finalidad de que sus integrantes tengan un panorama sobre estos elementos. Es así que las funciones que debe desempeñar el órgano directivo para garantizar a las redes de integración económica, sostenibilidad en el largo plazo son: formular una misión, visión y valores.

Lozada (2012:19), argumenta que una misión institucional es “establecer un sueño compartido”, por la cual esta es la razón de ser de la organización. La misión ofrece a todos los integrantes de las redes de integración económica, una inspiración para que se sientan parte de un proyecto exitoso, y se empoderen de la organización para alcanzar las metas propuestas.

La misión para la red de integración económica de servicios globales sería: Producir y comercializar con responsabilidad social la producción textil y los servicios de catering, alimentación, mantenimiento y limpieza a través de la cooperación, reciprocidad y solidaridad de sus asociados para satisfacer sus necesidades e incentivar el desarrollo de la economía popular y solidaria y el buen vivir.

Por otro lado, la Supersolidaria (2013:20) argumenta que la visión de la organización señala el rumbo, la dirección de hacia donde se pretende llegar, “es el puente que une el presente con el futuro”, por lo cual debe ser considerada por todas las organizaciones que conformen la economía solidaria. Esta visión define cómo será la organización en los próximos años, por lo cual debe ser positiva, ambiciosa, alentadora y difundida a todos los miembros de la entidad.

El ejemplo empírico para la red de integración económica de servicios globales sería: Para el año 2021, los productos y servicios procedentes de las pequeñas y medianas organizaciones de la red de integración económica de servicios globales, comercialicen en mercados competitivos, que sean reconocidos a nivel nacional e internacional.

Un factor que determina la identidad de una organización, son los valores, ya que los miembros comparten una ideología, orientación estratégica y una dinámica cultural. Los valores deben ser compartidos, conocidos, específicos, claros y respetados (Villafañe, 2005).

Los valores o principios para la red de integración económica de Servicios Globales serán: trabajo en equipo, responsabilidad social, respeto e integridad. El trabajo en equipo, implica que se establezcan relaciones de cooperación y participación con otras personas, en el cual se pueda compartir conocimientos, destrezas y habilidades para cumplir con los objetivos propuestos por la entidad. La responsabilidad social describe el compromiso de la organización con los principios de la economía popular y solidaria como es la equidad de género, reciprocidad, colaboración social y ambiental, entre otros. El respeto de la organización significa aceptar los criterios, la diversidad étnica y cultural de sus

integrantes, y grupos de interés con el objetivo de obtener un ambiente de trabajo saludable. La integridad son aquellas acciones y actitudes que facilite un contexto honesto y justo, en el cual se privilegie al ser humano antes que el lucro.

### ***3.7.3. Líneas de acción***

Las líneas de acción estarán enfocadas a los objetivos que pretende la RIE, estos objetivos tienen que formularse con claridad para evitar posibles desorientaciones de lo que se pretende lograr. Del mismo modo, deben ser capaces de alcanzarse y que reflejen una guía de estudio para tenerlo presente en el desarrollo del proyecto (Sampieri, Fernández y Baptista, 2003).

Al continuar con el ejemplo de la red de integración económica de Servicios Globales, los objetivos se plantearían así:

- Capacitar a los socios, dirigentes y demás miembros de la red en los ámbitos sociales, económicos y políticos para desarrollar un plan estratégico que conduzca el rumbo de la organización.
- Organizar los productos y servicios ofertados de cada entidad adscrita a la red para analizar cada mercado en el cual se va a operar.
- Evaluar qué y cuáles son los productos y servicios más demandados que brinda la red de integración económica para aumentar la competitividad a nivel nacional e internacional.
- Garantizar sustentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.
- Diversificar los productos y servicios de la organización, y de ser posible, generar valor agregado.
- Crear, consensuar y aplicar un marco de políticas y estrategias para los servicios de limpieza, alimentos y de la industria textil ecuatoriana con la participación de actores públicos, privados, mixtos o de la economía popular y solidaria.

Arias (2006:45), describe al objetivo general como "el fin concreto de la investigación en correspondencia directa con la formulación del problema". Lo que busca este objetivo es expresar la finalidad de lo que se pretende alcanzar, y tiene que ser coherente con la problemática encontrada en el proyecto o investigación. En el caso práctico planteado en la presente investigación, el objetivo general sería:

- Estructurar mercados objetivos con la finalidad de desarrollar estrategias financieras y económicas que permitan competir de manera eficiente, y garanticen la sostenibilidad y sustentabilidad de los productos y servicios ofertados por la red en el largo plazo.

Por su parte, los objetivos específicos señalan de manera precisa los conceptos o variables que son objeto del estudio. Estos objetivos tienen que tener relación con el objetivo general para contribuir al logro del mismo. En consecuencia, representan las metas particulares para lograr el objetivo general con el fin de orientar el desarrollo del proyecto y facilitar la estructura de la metodología a implementar (Arias, 2006).

Como ejemplo puntual planteado, se señalan cuatro objetivos específicos detallados en los primeros párrafos de las líneas de acción, los cuales son los siguientes:

- Capacitar a los socios, dirigentes y demás miembros de la red en los ámbitos sociales, económicos y políticos para desarrollar un plan estratégico que conduzca el rumbo de la organización.
- Organizar los productos y servicios ofertados de cada entidad adscrita a la red para analizar cada mercado en el cual se va a operar.
- Evaluar qué productos y servicios que brinda la red de integración económica son los más cotizados para aumentar la competitividad a nivel nacional e internacional.
- Crear, consensuar y aplicar un marco de políticas y estrategias para los servicios de limpieza, alimentos y de la industria textil ecuatoriana con la participación de actores públicos, privados, mixtos o de la economía popular y solidaria.

La Supersolidaria (2013) recomienda que toda organización de la economía solidaria, debe construir objetivos estratégicos (se establecen a partir de estrategias adoptadas), para obtener los resultados esperados en un tiempo determinado de tiempo. Además, señalan que estos objetivos deben ser cuantificables, factibles de lograrse, conocidos por todos y consistentes con la misión y visión de la entidad con el fin de considerar las demandas de los asociados y usuarios de los servicios, las demandas de los empleados, así como las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su entorno.

Es así que los objetivos estratégicos serán exactos a las estrategias obtenidas en la matriz FODA (Ver tabla número diecinueve), y son:

- Fortalecer la red de integración económica a través de capacitaciones y asambleas semanales en el cual se establezca un programa económico con el fin de desarrollar contenidos de gestión y planificación.
- Implementar un fortalecimiento, desarrollo y autogestión de la asociatividad de pequeños y medianos productores ecuatorianos de los diferentes bienes y servicios ofertados.
- Desarrollar capacidades para organizar y comercializar los productos y servicios ofertados en la organización, a través del mejor precio de mercado.
- Desarrollar la eficiencia y productividad de las organizaciones adscritas a la red, con la finalidad de acaparar mayor mercado en los diferentes grupos del sector no financiero de la economía popular y solidaria.

El plan operativo anual (POA) aporta con los indicadores y metas que deben efectuarse y este tiene que cumplirse en el corto plazo (un año de ejecución), conforme lo indica el artículo 44, literal tres del

RLOEPS, antes explicado. Entonces, este plan mostrará las acciones que realizarán las RIE para cumplir con los objetivos definidos en el plan estratégico (PE) y ser presentado hasta el 30 de noviembre de cada año. El ejemplo práctico de la red de integración económica de Servicios Globales de una matriz POA, puede observarse en la tabla número veinte y nueve (29)

**Tabla 29 . Ejemplo de una Matriz POA para la Red Servicios Globales**

Área	Objetivo	Estrategia	Tiempo		Indicador	Meta Anual	Responsable	Presupuesto en USD
			Inicio	Fin				
<i>(área a fortalecer)</i>	<i>(enuncia el objetivo específico)</i>	<i>(acciones para cumplir el objetivo)</i>	<i>(fecha de inicio de las acciones)</i>	<i>(fecha que se propone alcanzar los objetivos)</i>	<i>(verificación del cumplimiento del objetivo)</i>	<i>(en número o valor)</i>	<i>(responsable de actividades)</i>	<i>(presupuesto destinado)</i>
Miembros de la red de integración económica de Servicios Globales	Capacitar a los socios, dirigentes y demás miembros de la red en los ámbitos sociales, económicos y políticos para desarrollar un plan estratégico que conduzca el rumbo de la organización	Fortalecer la red de integración económica a través de capacitaciones y asambleas semanales en el cual se establezca un programa económico con el fin de desarrollar contenidos de gestión y planificación.	20/08 /2017	30/11/2019	Número de miembros capacitados en el año	420 miembros capacitados	Gerente / Administrador	USD 2.800,00

Fuente: Servicios Globales (2017)

Elaborado por: Andrés Vergara

La plataforma presupuestaria se presentará en un documento donde detalle los posibles ingresos y egresos que tendrán las RIE dentro del año posterior a su aprobación. Asimismo, es recomendable que se reemplace la definición de la cuenta gastos de administración por cuotas de administración, debido

a que la descripción específica que las aportaciones son de los socios de cada organización (SEPS, 2013).

### ***3.8. Plan Comunicativo de promoción***

El fenómeno de la comunicación según (Garrido, 2004: 4), “... circunda a diario desde lo que ocurre en el interior del sujeto, entre persona, en grupos, en empresas y en la misma interacción social”. Es por ello, que en cualquier RIE se tiene que establecer una comunicación que lleve a cabo el manejo de información tanto para su público interno y externo.

En este sentido, es necesario comenzar con el plan de comunicación interna, ya que este plan estará enfocado hacia aquellas personas que forman parte de los procesos, producción y ejecución de todas las gestiones. Es así como los colaboradores serán las personas encargadas del funcionamiento de la RIE y necesitan tener información real y verídica de la organización. Con ellos, todos sus colaboradores van adquiriendo conocimiento y se van reforzando para alcanzar las metas propuestas por la entidad, en base a su filosofía.

Es así que los dirigentes, socios y los miembros del personal de la de una RIE, estarán informados de manera apropiada sobre los beneficios que conlleva ser parte de una red, ya que podría existir información distorsionada. De igual manera, mediante este tipo de comunicación se pretende empoderar a las autoridades y miembros de cada organización que forman parte de la RIE.

Por otro lado, para (Ocampo, 2011: 54) la comunicación externa “... surge de la misma necesidad de interrelacionarse con otros públicos externos a la organización, sin la cual su función productiva no se podría desarrollar” Es por ello que este tipo de comunicación proyecta el uso de herramientas comunicativas para llegar a su público externo como: clientes, medios de comunicación, proveedores, accionistas, etc.

Es así que con la resolución aprobatoria de personalidad jurídica por parte de la SEPS, las RIE brindarán orientaciones internas a través de presentaciones a dirigentes, socios, y demás interesados con la finalidad de obtener una identidad por parte de sus integrantes hacia la RIE. Además, publicará un afiche de dicha resolución, la cual se fomentará a través de su página web o redes sociales, con el fin de captar la mayor audiencia posible.

En este contexto, se recomienda que la asamblea general, el órgano directivo, o de ser el caso, el departamento de marketing, implementen un plan comunicacional interno y externo, que incluyan por lo menos los siguientes aspectos, evidenciados en la tabla número treinta (30).



**Tabla 30 . Plan comunicacional interno y externo para una RIE**

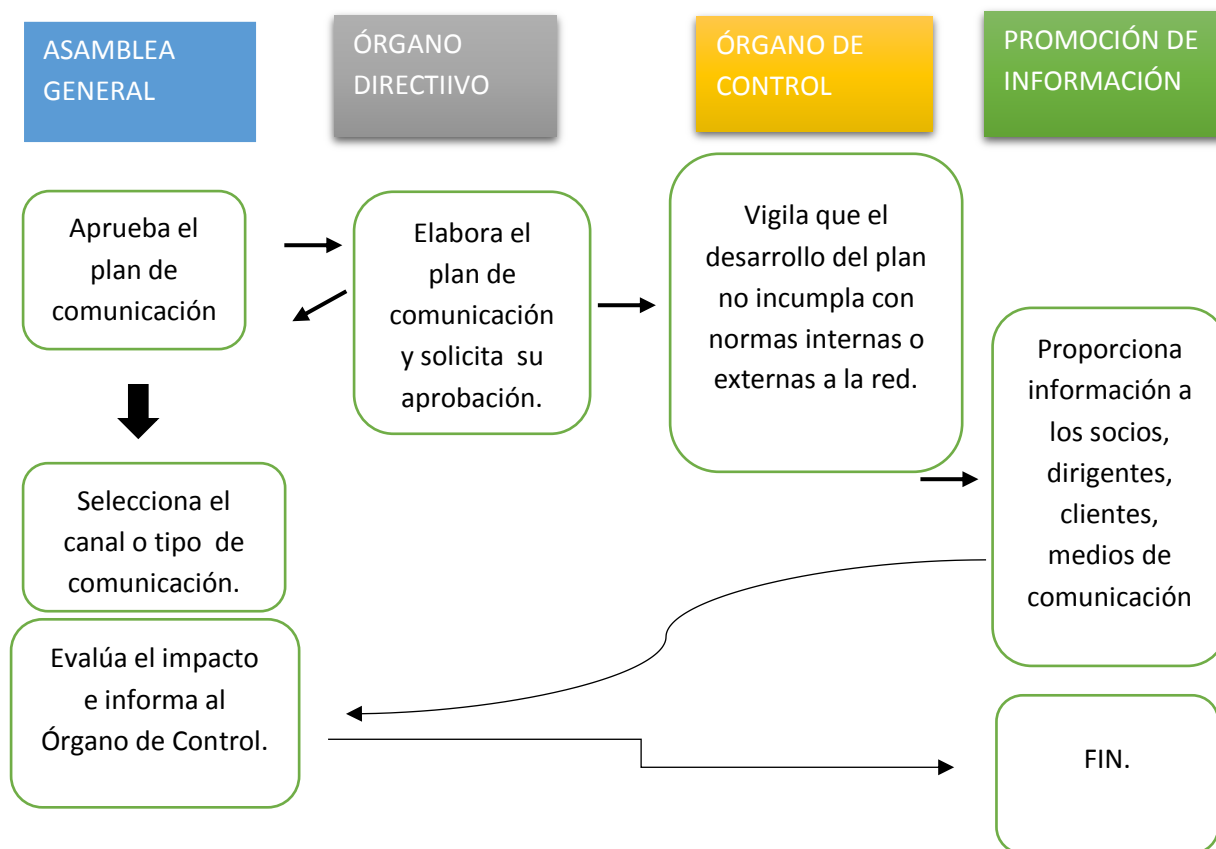
<b>PARÁMETROS</b>	<b>TIPO DE COMUNICACIÓN</b>	
	<b>COMUNICACIÓN INTERNA</b>	<b>COMUNICACIÓN EXTERNA</b>
<b>Objetivo</b>	Orientará y empoderará al personal de la red de integración económica (RIE), posicionar una identidad.	Promocionará al público general las ventajas de crear una RIE e incrementará el número de organizaciones del sector no financiero de la EPS para ser parte de una RIE.
<b>A quién va dirigido</b>	Consejo directivo, consejo de vigilancia, dirigentes, socios y personal de la RIE.	Clientes, organizaciones de la EPS del sector no financiero, proveedores, medios de comunicación.
<b>Mensaje que se desea posicionar</b>	Promover las ventajas y atributos que tiene la RIE a todo el personal, generar identidad y reconocer la dimensión y expectativas planteadas por los directivos.	Coordinar la sucesión de la marca y el logotipo de la RIE en cada organización afiliada, para que una vez acordada se ponga en marcha su difusión y posicionamiento de la nueva razón social.
<b>Tiempo y alcance</b>	El tiempo y el alcance tienen que determinarse por la campaña que se implemente, se pretendería que esta no sobrepase los primeros 6 meses, una vez que obtuvo la resolución por parte de la SEPS.	El tiempo y el alcance tienen que determinarse por la campaña que se implemente, se pretendería que esta no sobrepase el primer año, una vez que obtuvo la personalidad jurídica por parte de la SEPS.
<b>Medios y recursos a utilizar</b>	Asambleas informativas, carteleras, capacitaciones, folletos.	Redes sociales y página web de la RIE.
<b>Responsables de las actividades</b>	Equipo de facilitadores internos.	Equipo de marketing o consejo de administración, según sus funciones.
<b>Presupuesto</b>	Según lo que se apruebe por el Consejo de Administración.	Según lo que se aprueba por el Consejo de Administración.
<b>Mecanismo de evaluación</b>	Evaluaciones internas sobre los aspectos básicos de la RIE	Encuestas de posicionamiento de la información.

Fuente: Andrés Vergara.

Elaborado por: Andrés Vergara.

De esta manera, se tendrá una comunicación eficiente tanto dentro como fuera de la RIE. En este sentido, es necesario conocer el proceso comunicacional que asumirá la RIE y se evidencia en el gráfico número diecisiete (17).

**Gráfico 17 . Proceso Comunicacional**



Fuente: Andrés Vergara.

Elaborado por: Andrés Vergara.

### ***3.9. Procedimientos contables y financieros***

La situación contable y financiera de toda RIE es esencial dentro de la organización, ya que permite evaluar el desempeño económico de la entidad. En este sentido, es de carácter obligatorio que la red emita su situación financiera al servicio de rentas internas (SRI) y a la SEPS a través del catálogo único de cuentas (CUC), pero también es necesario que las RIE implementen la metodología de evaluación de desempeño social (Balance Social), ya que como se mencionó anteriormente, una de las atribuciones y deberes del órgano directivo es presentar este balance para la aprobación en la asamblea general.

#### ***3.9.1. Catálogo Único de Cuentas (CUC)***

El CUC es una herramienta financiera que sirve para procesar información contable de la RIE, la cual tiene que ajustarse a las normas contables vigentes. La SEPS es la entidad que se encarga de establecer y supervisar el cumplimiento obligatorio de este catálogo con la finalidad de normar la codificación, registro, preparación y presentación de la contabilidad general de las RIE, en base a los principios contables aceptados en el ámbito nacional e internacional (SEPS; sf).

Los objetivos del CUC según la (SEPS, 2012: 3) son:

- a. Sistematizar de manera flexible el registro contable de los hechos administrativos, económicos y sociales de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria
- b. Proporcionar los códigos y las cuentas contables para el registro de transacciones, que permite un análisis adecuado; y con base en ello, generar estados financieros que reflejen la situación financiera, resultado de operaciones, cambios en el patrimonio, flujos de efectivo y políticas contables;
- c. Proporcionar a la SEPS y demás organismos de control, información estandarizada de las transacciones que efectúan las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

### **3.9.1.2. Estructura**

La estructura del catálogo de cuentas está desarrollado por un nivel de hasta ocho (8) dígitos, según la información que se pretende anunciar. Es así que el estado financiero se representará con los dígitos uno (1), dos (2) y tres (3); el estado de resultados con los dígitos cuatro (4), cinco (5) y seis (6); y los dígitos siete (7) y (8) representan a cuentas contingentes y de orden, respectivamente.

En este sentido, se puede entenderá por grupos a: 1=Activo, 2=Pasivo, 3= Patrimonio, 4= Ingresos, 5= Costo de producción y ventas, 6= Gastos, 7= Cuentas Contingentes y 8= Cuentas de orden. De igual manera, se constituyen por subgrupos que están representados por: 1.1 Activo corriente 1.2 Activo no corriente, 2.1 Pasivo corriente, 2.2 Pasivo no corriente, etc.

Es importante comprender los conceptos de cuenta y subcuenta, ya que son esenciales para apreciar los saldos que se obtengan. En consecuencia, la SEPS (2012:8) menciona que cuenta “es el nivel mínimo de presentación de estados financieros requeridos, en tanto clasifica los saldos de acuerdo a naturalezas distintas...”, y se desprende a nivel de un (1) dígito. Por otro lado, según la SEPS (2012:8) la subcuenta “acumula clases de activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos de producción y ventas, y gastos del mismo rubro...” y se desprende a nivel de dos (2) dígitos. En la tabla número treinta y uno (31) se observa un ejemplo de la estructura básica que tiene el catálogo de cuentas.

**Tabla 31 . Ejemplo de la Estructura del Catálogo Único de Cuentas**

	<b>Concepto</b>	<b>Código</b>
<b>Elemento</b>	Activo	1.
<b>Grupo</b>	Activo Corriente	1.1.
<b>Subgrupo</b>	Activo Disponible	1.1.1.
<b>Cuenta</b>	Caja	1.1.1.1.
<b>Subcuenta</b>	Efectivo	1.1.1.1.01
<b>Subcuenta</b>	Caja Chica	1.1.1.1.02

Fuente: SEPS (2012)

Elaborado por: Andrés Vergara

De esta manera, en el CUC cada elemento, grupo, subgrupo, cuenta y subcuentas, tendrán diferentes conceptos y por ende diferentes códigos. En consecuencia, en la tabla número treinta y dos (32) se observa toda la estructura (con todos sus conceptos y códigos) que forman parte del CUC y será presentado por toda RIE.

**Tabla 32 . Estructura Total del Catálogo Único de Cuentas para las RIE**

Código	Concepto	Código	Concepto	Código	Concepto
1.	Activo	4.	Ingresos	7.	Cuentas Contingentes
1.1.	Activo Corriente	4.1.	Ingresos por Ventas	7.1.	Deudoras
1.1.1.	Activo Disponible	4.1.1.	Venta de Bienes	7.2.	Acreedoras
1.1.1.1.	Caja	4.1.1.1.	Venta de Bienes gravados por IVA	8.	Cuentas de Orden
1.1.1.1.01	Efectivo	5.	Costo de producción y ventas	8.1	Deudoras
1.1.1.1.02	Caja Chica	5.1.	Costo de producción	8.2	Acreedoras
2.	Pasivo	5.1.1.	Compras netas		
2.1.	Pasivo Corriente	5.1.1.1.	Compras de bienes		
2.1.1.	Cuentas por pagar	5.1.1.1.01	Mercaderías		
2.1.1.1.	Proveedores	5.1.1.1.02	Materias primas		
2.1.1.1.01	De Bienes	5.1.1.1.03	Materiales auxiliares		
2.1.1.1.02	De Servicios	6.	Gastos		
3.	Patrimonio Neto		Gastos de administración y venta		
3.1.	Capital	6.1	Gastos de personal		
3.1.1.	Aportes de los socios	6.1.1.	Remuneraciones		
3.1.1.1.	Certificados de aportación	6.1.1.1.	Remuneración básica unificada		
3.1.1.1.01	Excedentes del ejercicio	6.1.1.1.01			
3.1.1.1.02	Utilidad del ejercicio	6.1.1.1.02	Horas extra		
		6.1.1.1.03	Comisiones		

Fuente: SEPS (2012)

Elaborado por: Andrés Vergara

### ***3.9.1.3 Procedimiento de actualización y vigencia***

Al ser las cuentas contables afectadas por el desarrollo constante de nuevas medidas y normas, el CUC está con la apertura de actualizarse conforme a la coyuntura. Es así que la SEPS, según sus facultades establecerá medidas que crea necesarias para la actualización del CUC y que las RIE cumplan con sus obligaciones contables SEPS, 2012).

### ***3.9.2. Desarrollo del Balance Social***

La SEPS (2013) define al balance social como:

[...] aquella herramienta de uso periódico que no necesariamente se confeccionará bajo la fórmula de un balance tradicional contable. A través de la cual se cuantifica la responsabilidad social de la entidad en ámbitos como el medioambiental, el económico y el social, por medio de un documento público y tomando como referencia una serie de principios y valores previamente establecidos y acordados (ACI<sup>44</sup>, LOEPS...) relacionando estos con la misión y visión de la entidad.

Por su parte, (Fernández, Geba, Montes, Schaposnik, sf) argumentan que;

Se considera Balance Social Cooperativo al informe que emite una organización, cuya finalidad es brindar información metódica y sistemática referida a la responsabilidad social asumida y ejercida por ella. Constituye una herramienta para informar, planificar, evaluar y controlar el ejercicio de dicha responsabilidad en concordancia con la identidad cooperativa.

En este sentido, la EPS, al ser una forma de organización económica en la cual sus integrantes (como las RIE), desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, necesitan que sus procesos sean evaluados a través de instrumentos no convencionales, como el balance social, con el objetivo de cumplir con los principios de la economía social y solidaria. Se entiende por instrumentos convencionales a los estados de resultados o balances contables que son implementados en organizaciones privadas y que tienen por finalidad la maximización del ingreso y la acumulación del capital (SEPS, 2013).

Además, el balance social evalúa el comportamiento de las organizaciones a través de datos y conceptos en el ámbito de la educación cooperativa. Este balance permitirá planear las actividades y cumplir con los objetivos de las entidades cooperativas a través de un informe anual (Congreso Argentino de la Cooperación, 1989).

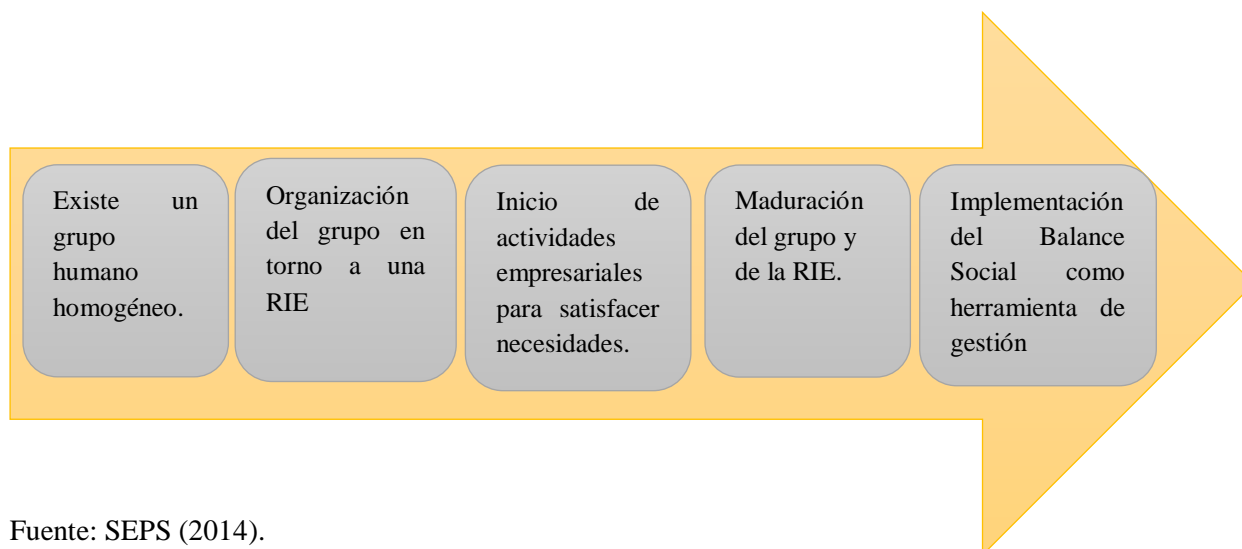
El concepto de responsabilidad social encaja con las ideas básicas que plantea el balance social, ya que como lo señala el profesor Keith Davis (1944:129), la responsabilidad social es la “obligación de una empresa, más allá de lo que exige la ley y la economía, de perseguir metas a largo plazo que sean buenas para la sociedad”.

En este contexto las RIE implementarán el desarrollo del balance social, ya que su objetivo, como las demás organizaciones de la EPS, es satisfacer sus necesidades. Es por ello que según la SEPS (2013) el proceso que tienen que seguirán las RIE para adquirir la herramienta del balance social se resume en el gráfico número dieciocho (18):

---

<sup>44</sup> Alianza cooperativa internacional

**Gráfico 18 . Proceso para Implementar el Balance Social**



Fuente: SEPS (2014).

Elaborado por: Andrés Vergara.

El modelo de balance social que plantea la SEPS y que tiene que se ajustará con las RIE, se basa en siete (7) principios de alianza cooperativa internacional (ACI), ocho (8) principios de la LOEPS y en diez (10) principios del buen vivir. Los veinticinco (25) principios en mención se detallan en la tabla número treinta y tres (33) (SEPS; 2014).

**Tabla 33 . Principios para Implementar el Balance Social**

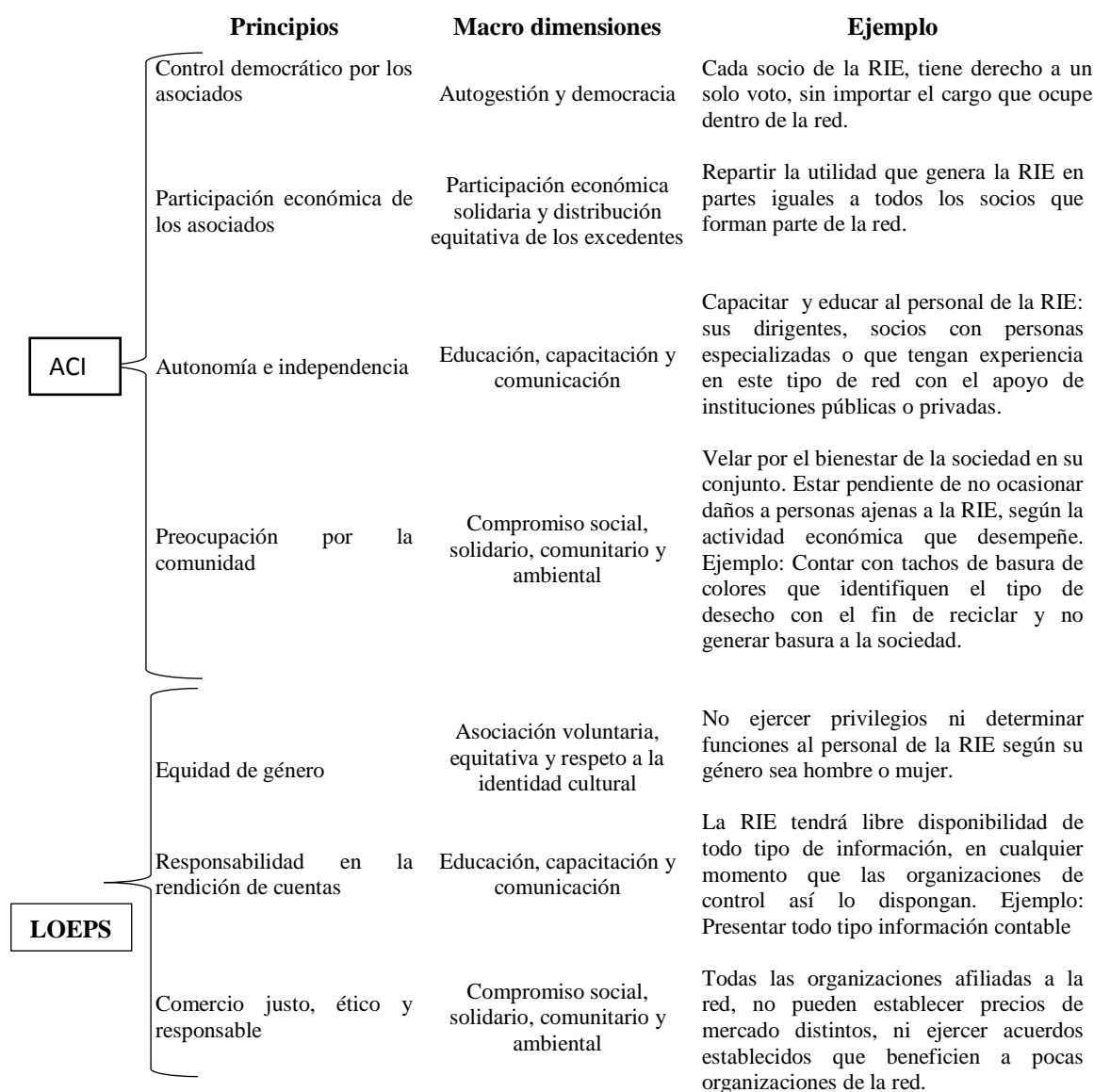
<b>Principios ACI (7)</b>	<b>Principios de LOEPS (8)</b>	<b>Principios Buen Vivir (10)</b>
Membresía abierta y voluntaria	Búsqueda del Buen Vivir y del Bien Común	Unidad en la diversidad
Control democrático de los miembros	Prelación del trabajo sobre el capital y los intereses colectivos sobre los individuales	Ser humano que desea vivir en sociedad
Participación económica de los miembros	Comercio justo, ético y responsable	Igualdad, integración y cohesión social
Autogestión e independencia	Equidad de género	Cumplimiento de derechos universales y la potenciación de las capacidades humanas
Educación, formación e información	Respeto a la identidad cultura	Relación armónica con la naturaleza
Cooperación entre cooperativas	Autogestión	Convivencia solidaria, fraterna cooperativa
Compromiso con la comunidad	Responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas	Trabajo y un ocio libertadores
	Distribución equitativa y solidaria de excedentes	Reconstrucción de lo público
		Democracia representativa, participativa y deliberativa
		Estado democrático, pluralista y laico

Fuente: SEPS (2014)

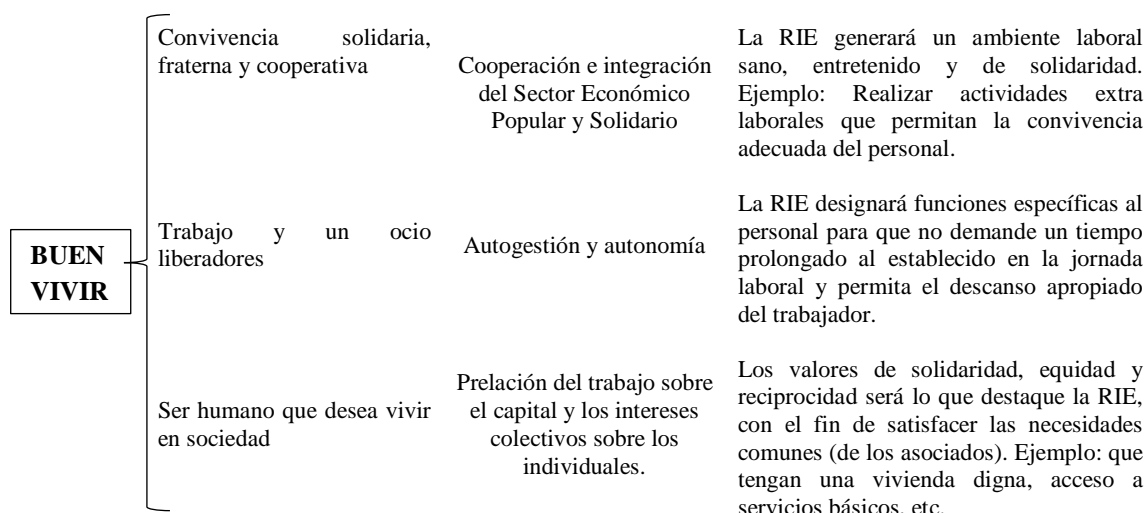
Elaborado por: Andrés Vergara.

Al igual que los principios para el desarrollo del balance social, existen siete (7)<sup>45</sup> macro dimensiones que van acorde con cada principio de la ACI, LOEPS y del buen vivir. Por este motivo, se presentarán algunos principios de los tres parámetros establecidos en la tabla veinte y cuatro (24) que contengan las siete (7) macro dimensiones y en el cual se adicionará un ejemplo para las RIE que se observa en el gráfico diecinueve (19).

**Gráfico 19 . Ejemplos y Principios con sus Macro dimensiones para las RIE**



<sup>45</sup> 1) Prelación del trabajo sobre el capital y los intereses colectivos sobre los individuales; 2) Asociación voluntaria, equitativa y respeto a la identidad cultural; 3) Autogestión y autonomía; 4) Participación económica solidaria y distribución equitativa de los excedentes; 5) Educación, capacitación y comunicación; 6) Cooperación e integración del Sector Económico Popular y Solidario; y. 7) Compromiso social, solidario, comunitario y ambiental.



Fuente: SEPS (2014)

Elaborado por: Andrés Vergara.

### ***3.10. Procesos económicos de las RIE***

Los procesos económicos que desarrollarán las RIE para generar beneficios o ingresos, se basa en aumentar su producción y reducir los costos con el fin de generar economías de escala. En este sentido, se mencionará los pasos a seguir en estos ámbitos.

#### ***3.10.1. Producción***

La producción para una RIE tiene que regirse bajo un mismo producto mediante el cual las organizaciones afiliadas tengan experiencia previa. Asimismo, es importante que se integren la mayoría de organizaciones que desempeñen la misma actividad económica, con el fin de reducir la competencia en el mercado.

Al hablar de competencia dentro de un mercado, el precio del producto o servicio a ofrecer dentro de una RIE tiene que ser un precio atractivo a fin de aumentar la producción y generar mayores ingresos. En este sentido se resumen las actividades a realizar en la tabla número treinta y cuatro (34).



**Tabla 34 . Actividades para aumentar la producción en las RIE**

<b>No.-</b>	<b>ACTIVIDAD</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>RESPONSABLES</b>
1	Consolidación o distribución de ofertas de un mismo producto o servicio	Segmentar el mercado de manera eficiente, con el fin de evaluar su comportamiento.	Órgano Directivo
2	Preparación de la base de datos, sistematizar la cartera de clientes potenciales.	Garantizar que el producto o servicio se venda de manera rápida (disminuir stock).	Órgano Directivo
3	Solicitar requisitos legales y financieros a las organizaciones que deseen adherirse a la RIE	Alinearse a los objetivos planteados por la organización	Órgano de Control
4	Coordinar el aporte monetario, según las necesidades productivas.	Poseer capital social para proyectos a mediano o largo plazo que fomenten una mayor producción	Asamblea General
5	Financiarse de manera oportuna por parte de Cooperativas de ahorro y crédito (COAS) o de instituciones financieras públicas	Impulsar a la EPS y generar inversiones sobre necesidades para producir y que generen ganancias en el largo plazo.	Órgano Directivo
6	Reinvertir las utilidades/excedentes, sobre todo en los tres (3) primeros años, a partir de su funcionamiento.	Asegurar recursos propios de la RIE para garantizar la actividad económica a desempeñar.	Órgano Directivo
7	Innovar en el aparato productivo, tecnológico y de gestión organizacional.	Potencializar el nivel de producción, con productos o servicios de calidad, y reducir tiempos.	Órgano Directivo
8	Capacitar al personal de la organización por instituciones públicas o privadas	Aumentar las capacidades y destrezas del personal en el proceso productivo. Empoderar a dirigentes y socios en la RIE.	Órgano Directivo
9	Establecer óptimas condiciones laborales a los trabajadores y miembros de la RIE	Entablar un ambiente laboral idóneo para que el personal pueda desempeñarse de manera eficiente.	Órgano de Control
10	Crear convenios con instituciones públicas o privadas.	Contribuir a la resolución de conflictos internos en temas de productividad.	Asamblea General

Fuente: Andrés Vergara.

Elaborado por: Andrés Vergara.

### 3.10.2. Costos

Al integrarse las organizaciones a una RIE, los costos de producción tienen que ser menores a los que se obtenían operando de manera independiente. En este sentido, la RIE tratarán de disminuir los costos de su cadena productiva y el comportamiento de su estructura interna, según la actividad económica que desempeñe. Las actividades a realizar se evidencian en la tabla número treinta y cinco (35).

**Tabla 35 . Actividades para reducir costos en las RIE**

No.-	ACTIVIDAD	OBJETIVO	RESPONSABLES
1	Preparación de la base de datos para reorganizar la compra de insumos.	Garantizar un listado general sobre todos las organizaciones que conforman la RIE para visualizar los precios de insumos.	Órgano Directivo
2	Establecer vínculos con instituciones públicas, privadas o mixtas.	Buscar posibles subsidios por parte de estas instituciones.	Órgano Directivo
3	Cotizar precios de insumos para la producción.	Visualizar compras de insumos a un precio óptimo y conveniente para la RIE.	Órgano Directivo
4	Evidenciar problemas de negociaciones dentro del mercado a operar.	Regular las distorsiones de mercado generadas por organizaciones que no son parte de la RIE (negociaciones pre-establecidas).	Órgano de Control
5	Reciclar los desperdicios en el proceso productivo.	Reducir los desperdicios ocasionados en el proceso de producción	Órgano de Control
6	Buscar nuevas políticas con proveedores.	Encontrar acuerdos eficientes ( aumentar ahorro)	Asamblea General
7	Analizar los bienes tangibles e intangibles.	Apoderarse de los bienes tangibles e intangibles óptimos para la RIE.	Órgano Directivo
8	Revisar las condiciones bancarias vigentes.	Encontrar entidades financieras que otorguen condiciones financieras óptimas para la RIE.	Órgano Directivo
9	Estudiar las condiciones de comercialización	Obtener procesos de comercialización óptimos para en un futuro llegar a mercados más competitivos y de exportación.	Órgano Directivo
10	Realizar un estudio sobre los cargos y miembros que van a formar parte de la RIE (mano de obra directa e indirecta).	Contar con el personal necesario que brinde estabilidad y buenas condiciones laborales.	Órgano Directivo

Fuente: Andrés Vergara.

Elaborado por: Andrés Vergara.

## *Conclusiones*

El proceso de legal de constitución para obtener personalidad jurídica como red de integración económica en Ecuador es un proceso sencillo que demanda poco tiempo y que no necesita requerimientos económicos hacia la SEPS que compliquen su constitución. De igual manera, las dos redes de integración económica de Ecuador se constituyeron de manera permanente y su capital social inicial fue de un salario básico unificado (1 SBU).

Las redes de integración económica de la EPS se benefician con ventajas económicas y sociales. En el ámbito económico, las principales ventajas encontradas son: acceso a mayor fuente de financiamiento, economías de escala, control de precios en el mercado, asesoría por parte de instituciones públicas. En este sentido, el financiamiento por parte de las redes de integración económica de Ecuador se establece por aportaciones de las organizaciones afiliadas, instituciones financieras públicas y cooperativas de ahorro y crédito (COACS). El apoyo financiero por parte de estas instituciones, han servido para que las redes de integración económica inviertan en insumos que desencadenen en innovaciones tecnológicas en su producción, reducir sus costos y obtener economías de escala.

A partir de las ventajas anteriores, financiamiento y economías de escala, la red de integración económica Banavid posee un almacén de insumos de banano con el fin de vender sus productos a precios que están muy por debajo del mercado, por lo que han regularizado al mercado y a su vez desarrollan su cadena productiva. Las asesorías y apoyo técnico que brinda el Ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca (MAGAP) a Banavid se han convertido en una de sus principales ventajas y fortalezas para cumplir con las expectativas que tiene la red. Es así que el MAGAP dota con recursos para capital de trabajo con el fin de competir en mercados más amplios y captar mayor cantidad de pequeñas y medianas organizaciones bananeras de la EPS a la red. En la actualidad, la red cuenta con más de la mitad de pequeñas y medianas organizaciones bananeras de la EPS.

De esta manera, una de las ventajas sociales encontrada es que los consumidores adquieren producto a un precio justo. Asimismo, el principal principio de EPS que aplican es el de reciprocidad, ya que pese a las dificultades que han tenido las redes de integración económica desde su constitución, las organizaciones adscritas a la red se apoyan mutuamente para fortalecer su estructura.

La situación actual de la red de integración económica Banavid es totalmente opuesta a la red de Servicios Globales. Banavid cuenta con un plan estratégico, elementos orientadores, poseen experiencias en el ámbito local e internacional, mantienen constantes capacitaciones a los socios y dirigentes. Por otro lado, la red de servicios globales carece de misión, visión, objetivos estratégicos y de un plan operativo anual. Asimismo, a partir de su constitución, sus reuniones ordinarias han ido la participación de sus socios ha disminuido debido a la falta de interés por no tener un rumbo claro, y por la dificultad y lejanía de participar en el proceso de servicio de contratación pública (SERCOP) para poder operar económicamente, ya que su negocio se centra en brindar servicios de limpieza, catering, entre otros.

Los aportes monetarios que contribuyen las organizaciones para adherirse a una red de integración económica son distintos. En Banavid solo requieren de un aporte inicial único, el cual sirve como capital social para la red. Servicios globales por su parte, adiciona un aporte mensual de veinte dólares. Asimismo, las fuentes de financiamiento de Banavid son por parte del BanEcuador y de la COAC Jardín Azuayo que representan el 63,26% y 19,28% del total de sus obligaciones, respectivamente.

Dentro de la economía social y solidaria, el marco legal de Colombia y de España es similar al ecuatoriano, ya que consta de la participación de los organismos económicos y cooperativas de segundo grado. Colombia cuenta con aproximadamente treinta y cinco organismos económicos, de los cuales reportan información financiera nueve entidades, y se evidencia en promedio una rentabilidad del 2,40%, y un endeudamiento del 34,09%. Por su parte, en España, se encontró una evolución de cooperativas de segundo grado (CSG) en Andalucía, ya que en el año de 1964 había apenas una (1) CSG y para el año 2009 existieron (65) CSG.

Entre las principales ventajas económicas que tiene la integración económica en Colombia y las redes de integración económica en Ecuador son: ser competitivos en el mercado que operan, economías de escala, concentración de la oferta y acceso a mayor financiamiento. Asimismo, los nueve organismos económicos de Colombia que reportaron información financiera al 31 de diciembre del 2016, en promedio cuentan con un nivel de endeudamiento del 34.09% el cual es menor al de la red de integración económica ecuatoriana, banano para la vida Banavid que cuenta con un endeudamiento del 37,89%. Por otro lado, los índices de rentabilidad reflejan que Banavid, posee un 19,86% y en promedio, los organismos colombianos muestran un porcentaje del 2,40%.

Los organismos económicos colombianos y las cooperativas de segundo grado españoles, desarrollan una misma actividad económica, esta representación optimiza los conflictos entre sus participantes e incurre en la facilidad de tomas de decisiones para la red, lo que permite operar económicamente de manera eficiente. En ese sentido, se observa que este suceso difiere de lo que sucede en el caso ecuatoriano, de manera específica con la red de integración económica Servicios Globales y posiblemente con futuras redes en el país, ya que sus representantes proponen producir todo tipo de bienes y servicios.

Una de las desventajas en el caso de Ecuador y España es la incertidumbre de los socios para ser parte de una red de integración económica, ya que carece de comunicación interna y externa. Para una red de integración económica, son esenciales estos tipos de comunicación. En cuanto a la comunicación interna, esta ayudará a los dirigentes y socios de la red a empoderarse de los beneficios por ser parte de una integración económica y tener conciencia sobre el rol que ocupan dentro de la economía popular y solidaria. Además, las constantes capacitaciones al personal de la red son indispensables para alcanzar los objetivos planteados en el mediano y largo plazo. Por su parte, la comunicación externa generará que las organizaciones del sector no financiero de la EPS conozcan el funcionamiento y comportamiento coyuntural de una red y que sirva como incentivo para formar este tipo de integración.

La metodología del balance social no es utilizada por ninguna de las dos redes de integración económica de Ecuador lo que representa una desventaja para medir los principios de la EPS y sobretodo impulsar la responsabilidad social. Por otro lado, en el caso español y colombiano hay avances sólidos y sobretodo conocimiento de las organizaciones de la economía social y solidaria sobre la aplicación de esta metodología, lo que conlleva a obtener mejores resultados sociales.

## ***Recomendaciones***

Para su constitución, las redes de integración económica de Ecuador, deberían presentar a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) un plan estratégico y operativo anual que detalle la misión visión, objetivos estratégicos, etc. En este sentido, la SEPS conseguiría enrumbar, y sobretodo dar un seguimiento para encontrar las debilidades y amenazas que tengan estas redes para su fortalecimiento.

Las redes de integración económica al verse beneficiadas por economías de escala e implementar tecnología en su proceso productivo, sus innovaciones tienen que ir de la mano con el desarrollo del capital humano, con la finalidad de optimizar recursos. Del mismo modo, es importante establecer vínculos con instituciones públicas, privadas o mixtas que ayuden a minimizar los tiempos y cumplir con sus objetivos estratégicos.

Dentro del marco legal, las redes de integración económica se ven inmersos en beneficios específicos en la ley de economía popular y solidaria y su reglamento, los cuales involucran a instituciones financieras y no financieras públicas. Lamentablemente, estas instituciones y las mismas redes de integración económica desconocen de este contenido, por lo cual se recomienda que los directivos se empoderen del marco legal de la EPS para brindar la ayuda inmediata y propicia a las actuales y futuras redes de integración económica.

En este sentido son Las instituciones públicas en particular, las que deberían involucrarse y apoyar a las redes de integración económica, ya que su incidencia tiene mayor impacto en la sociedad. Este vínculo generaría mayor confianza en las organizaciones integrantes de la red y sobretodo controlar las irregularidades por acuerdos bilaterales que podrían aparecer en un mercado específico, como es el caso del mercado bananero.

El financiamiento para las futuras redes de integración económica en Ecuador tiene que ser similar al que practica la red de integración económica banano para la vida Banavid. Es decir, recurrir a recursos financieros por parte de instituciones financieras públicas y entidades financieras de la EPS como las cooperativas de ahorro y crédito, ya que brindan condiciones financieras óptimas en tipos de créditos productivos.

Los aportes monetarios que tienen que contribuir los socios de la red de integración económica deberían ser evaluados según las necesidades financieras que así lo requieran. En este sentido, se tendrá que evaluar la posibilidad de adicionar o no aportes mensuales, trimestrales o semestrales para garantizar un capital social adecuado, sin desperdiciar recursos monetarios, y que brinde liquidez pero sobretodo solvencia a la red.

El balance social dentro de las redes de integración económica tendría que ser un requisito obligatorio, ya que en la actualidad, al tener pocas redes, el fomento de creación de las mismas podría ir de la mano con el desarrollo del balance social, con el objetivo de evaluar el comportamiento de estas organizaciones y analizar el impacto de su gestión en lo que respecta a la responsabilidad social.

Es necesario que las redes de integración económica se constituyan con fines económicos y no políticos, ya que estancaría los beneficios o ventajas que tienen este tipo de redes para las organizaciones de la economía popular y solidaria. En este sentido, se puede tomar como ejemplo a la red de Servicios Globales, ya que carecen de una estructura que proyecte sus objetivos con fines económicos concisos que beneficien a los integrantes de la red y fortalezcan al sector no financiero del grupo producción de la economía popular y solidaria.

En la actualidad, es primordial que se tenga un control sobre la constitución de las redes de integración económica, con el fin de evaluar si su constitución se origina a partir de beneficios políticos (grupos de poder) o de beneficios económicos. En el largo plazo, la Superintendencia de economía popular y solidaria debería crear un área específica para el control, inspección y acompañamiento de estas redes con el fin de fomentar su desarrollo y garantizar su sostenibilidad.

La política pública de Ecuador debería incentivar a las pequeñas y medianas organizaciones de la economía popular y solidaria a constituirse como redes, a través de promoción sobre las ventajas que conlleva formar redes de integración económica. Además, los incentivos podrían plantearse en el ámbito tributario en el cual las redes de integración económica gocen de beneficios o exenciones como los que disfrutaban las cooperativas de segundo grado en España.

## ***Referencias Bibliográficas***

- Albuquerque, Francisco (1999). *Desarrollo Local en la Globalización: Cambio Estructural, Desarrollo Económico Local y Reforma de la Gestión Pública*. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/285/3/RCE3.pdf>
- Albuquerque, Francisco: *Desarrollo Económico Local en Europa y América Latina*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid, España. 1999. 2 Albuquerque. Op. Cit.
- Álvarez, Juan; Serrano Rymel (2005). *Integración y estructura del cooperativismo y la economía solidaria en Colombia*. Recuperado de; [http://www.coimpresores.com.co/documentos\\_estudio/Estructura\\_del\\_sector\\_cooperativo\\_y\\_la\\_economia\\_solidaria\\_en\\_Colombia.pdf](http://www.coimpresores.com.co/documentos_estudio/Estructura_del_sector_cooperativo_y_la_economia_solidaria_en_Colombia.pdf) [Consulta: 01/04/2017].
- Arias, Fidias (2006). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. (Episteme) Caracas.
- Barquero, Antonio (2001). *La política de desarrollo económico local. En Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo. CEPAL*. Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2691/S2001704\\_es.pdf;jsessionid=734660E0BE0AF0DB78A3105037E46891?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2691/S2001704_es.pdf;jsessionid=734660E0BE0AF0DB78A3105037E46891?sequence=1).
- Becker, Gary (1984). *El capital humano*. Alianza Editorial.
- Benecke, D. W., Boettcher, E. et al (1992). *Cooperativismo, instrumento de desarrollo en un orden libre*. Bogotá: Ascoop.
- Boix, Rafael (2003). *Redes de ciudades y externalidades*. Recuperado de <https://ddd.uab.cat/pub/tesis/2003/tdx-0611104-145749/rbd1de4.pdf> [Consulta: 16/08/2017].
- Boyer, Robert; Caroli, Eve (1993) *Production regimes, education and training systems: from complementary to mismatch? RAND Conf. on Human Capital and Economic Performance. S.Barbara*. Recuperado de; <ftp://puceftp.puce.edu.ec/Facultades/CienciasEducacion/Maestria/CienciasEducacion/Economia%20de%20la%20Educacion/C3%B3n/Oroval-Escardibul.pdf> [Consulta: 26/09/2016].
- Buendía Martínez, I. (1999). *La Integración Comercial de las Sociedades Cooperativas*. Consejo Económico y Social, Madrid.
- Castillo Darío (2015). *El sector solidario sumó ingresos por \$30,4 billones el año pasado*. Recuperado de <http://www.elcolombiano.com/el-sector-solidario-sumo-ingresos-por-30-4-billones-el-ano-pasado-1-BX1624065> [Consulta: 13/04/2017].
- CEPES (2013). *Número de entidades de la Economía Social*. Recuperado de: [http://www.cepes.es/social/estadisticas&e=entidades\\_evolucion#](http://www.cepes.es/social/estadisticas&e=entidades_evolucion#) [Consulta: 15/07/2016].
- CEPES (2017). *¿Qué es la economía social?* Recuperado de; [http://www.cepes.es/social/econ\\_social\\_que\\_es](http://www.cepes.es/social/econ_social_que_es) [Consulta: 22/04/2017].

CEPES (2017). *Cifras de la economía social* Recuperado de; <http://www.cepes.es/cifras> [Consulta: 22/05/2017].

CONFECOOP (2009). *Desempeño sector cooperativo colombiano*. Recuperado de: <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/sc2009.pdf> [Consulta: 02/01/2017].

CONFECOOP (2014). *Desempeño sector cooperativo colombiano 2014* Recuperado de: [http://confecoop.coop/images/informes\\_anuales/DESEMPE%C3%91OCOOP2014.pdf](http://confecoop.coop/images/informes_anuales/DESEMPE%C3%91OCOOP2014.pdf) [Consulta: 05/02/2017].

Consejo Valona para la Economía Social (1990). *Informe al Ejecutivo Regional de Valonia sobre el Sector de Economía Social*. Lieja.

Congreso Argentino de la Cooperación (1989). *Documento Final. Recomendaciones*. Buenos Aires.

Constitución de la República del Ecuador

Congreso de la República de Colombia (1932). *Ley 31 de 1932*. Bogotá: Congreso de la República.

Congreso de la República de Colombia. (1981). *Ley 24 de 1981*. Por la cual se Transforma la Superintendencia Nacional de Cooperativas en Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas, se fijan sus objetivos, estructura y funciones, se provee a su dotación presupuestal y se dictan otras disposiciones. Bogotá: Congreso de la República.

Congreso de la República de Colombia. (1988). *Ley 79 de 1988*. Marco conceptual que regula el acto cooperativo y al sector cooperativo. Bogotá: Congreso de la República.

Congreso de la República de Colombia. (1998). *Ley 454 de 1998*. Por la cual se determina el marco conceptual que regula la economía solidaria. Bogotá: Congreso de la República.

Coraggio, José; Laville, Jean; Hillenkamp Isabelle, Farah Ivonne; Jiménez Jhonny; Vega, Silvia; Guridi Luis; Pérez de Mendiguren Juan (2016). *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*. Recuperado de: [http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Libro\\_ESS.pdf](http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Libro_ESS.pdf) [Consulta: 02/01/18]

Corragio, José; Arancibia, María; Deux, María (2010). *Guía para el Mapeo y Relevamiento de la Economía Popular Solidaria en Latinoamérica y Caribe*. Recuperado de; <http://profaess.com.ar/images/Profaess/Biblioteca/Finanzas-Alternativas/RIPESS%20RLESS%20Coraggio%20Guia%20para%20mapeo%20y%20relevamiento%20ESPopular%20en%20ALyC.pdf> [Consulta: 06/01/18].

Coraggio, José (2017). *Economía social y solidaria*. Recuperado de: <https://www.economiasolidaria.org/biblioteca/economia-social-y-solidaria-jose-luis-coraggio> [Consulta: 02/01/2018].

Coraggio, José (s.f.). *La economía social como vía para el desarrollo*. Recuperado de: <http://www.top.org.ar/ecgp/FullText/000000/CORAGGIO%20Jose%20Luis%20-%20la%20economia%20social.pdf> [Consulta: 02/01/18]



- Coraggio, José (s.f.). ***La economía popular y solidaria en el Ecuador***. Recuperado de:  
[http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La\\_economia\\_popular\\_solida ria\\_en\\_el\\_Ecuador.pdf](http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La_economia_popular_solida ria_en_el_Ecuador.pdf) [Consulta: 06/11/16]
- Coraggio, José. (2005). ***Los caminos de la Economía Social y solidaria***. Recuperado de:  
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/295/4/RFLACSO-I33-03-Coraggio.pdf> [Consulta: 26/09/2016].
- Coraggio, José. (2008). ***La Economía Social y solidaria***. Recuperado de:  
[http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/CJEsp\\_33\\_econ\\_social \\_y\\_solitaria.pdf](http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/CJEsp_33_econ_social _y_solitaria.pdf) [Consulta: 12/10/2016].
- Coraggio, José. (2011). ***Economía Social y solidaria: El trabajo antes que el capital***. (Abya-Yala, Ed.) Quito.
- Da Ros, G (2001). ***Realidad y Desafíos de la Economía Solidaria Iniciativas comunitarias y cooperativas en el Ecuador***. Quito: ABYA-YALA
- David Keith (1994). Tomado de Robbins S. ***Administración. Teoría y Práctica***. 4a. Edición. Hispanoamericana S.A.
- Elgue, Mario (2007). ***Fragmento de la Economía Social***. Recuperado de:  
<http://www.empresasrurales.info/biblioteca/files/original/d88244849d8d8ccbd98edec7a654c545.pdf>
- Enriquez, Alberto (2001). ***Desarrollo económico local: definición, alcances y perspectivas en América Latina***. Recuperado de:  
[http://www.mtnforum.org/sites/default/files/publication/files/AVillacorta\\_1\\_.pdf](http://www.mtnforum.org/sites/default/files/publication/files/AVillacorta_1_.pdf) [Consulta: 10/12/2016].
- Escoriuela, Javier (2007). ***Principios de la Economía Solidaria***. Recuperado de  
<http://ciequilmes.com.ar/wp-content/uploads/2013/03/ESCORIHUELA.pdf> [Consulta: 06/12/2016].
- Estupiñán Elvia (2017). (Comunicación personal, 26 de abril de 2017)
- Fernández, Geba, Montes, Schaposnik, (sf). ***Balance Social Cooperativo Integral***. Recuperado de:  
[http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/cooperativas\\_balance\\_social.pdf](http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/cooperativas_balance_social.pdf) [Consulta: 28/06/2017].
- Fuentelsaz, Luis, Maicas, Juan, Polo, (2002). ***La generación de valor en la economía digital. Revista de Economía Aplicada. V Encuentro de Economía Aplicada***. Recuperado de  
<http://www.revecap.com/veea> [Consulta: 10/12/2016].
- García Jesús (2013). Las sociedades cooperativas y su régimen tributario Recuperado de:  
<http://bufetegenova.com/las-sociedades-cooperativas-y-su-regimen-tributario/> [Consulta: 01/07/2017].
- Garrido, F. (2004). ***Comunicación estratégica***. España. Gestión 2000.
- Garrido, S. (2003). ***El primer cooperativismo agrario español***. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa 44, 33-56.

- Goldman, Calvin, Ilene Knable, Gotts y Michael E, Piaskoski. (2003). *The role of efficiencies in Telecommunications Merger Review*. Federal Communications Law Journal.
- Guerra, Pablo (2012). *Miradas Globales para otra Economía*. Barcelona. Setem.
- Guridi, Luis; Etxezarreta, Enekoitz; Pérez, Juan (2008). *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate*. Recuperado de; [http://base.socioeco.org/docs/papeles\\_es\\_1\\_reaseuskadi.pdf](http://base.socioeco.org/docs/papeles_es_1_reaseuskadi.pdf) [Consulta: 07/01/18].
- Guridi, Luis, & Jubeto, Yolanda (2014). *Diálogos sobre la Economía Social y Solidaria en el Ecuador*. Hegoa. Recuperado de [http://publicaciones.hegoa.ehu.es/assets/pdfs/318/Dialogos\\_sobre\\_ESS\\_en\\_Ecuador.pdf?1402908778](http://publicaciones.hegoa.ehu.es/assets/pdfs/318/Dialogos_sobre_ESS_en_Ecuador.pdf?1402908778) [Consulta: 06/12/2016].
- Harguindeguy, Laura (2008). *La economía social y solidaria*. Recuperado de: [http://biblioteca.clacso.edu.ar/Costa\\_Rica/dei/20120710101354/economia.pdf](http://biblioteca.clacso.edu.ar/Costa_Rica/dei/20120710101354/economia.pdf)
- Instituto de Altos Estudios Nacionales. *Economía social y solidaria. Reflexiones desde sus actores*. IAEN, primera ed. Quito.
- Instituto Politécnico Nacional Secretaría Técnica (2002). *Metodología para el análisis FODA*. Recuperado de; [https://cursos.campusvirtualsp.org/pluginfile.php/36541/mod\\_page/content/11/M2O9\\_IPNST\\_2002.pdf](https://cursos.campusvirtualsp.org/pluginfile.php/36541/mod_page/content/11/M2O9_IPNST_2002.pdf) [Consulta: 08/08/2017].
- Jácome Hugo (2016). *Economía Solidaria Historias y prácticas de su fortalecimiento*. Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/503026/Libro-Economi%CC%81a+Solidaria.+Historias+y+pra%CC%81ticas+de+su+fortalecimiento+.pdf/7b9d0fd6-3a39-451f-aa3a-1facb89b3b93?version=1.0> [Consulta: 22/09/2016].
- Jácome Hugo (2017). *Constituida la primera Red de Integración Económica de Servicios Globales de la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/noticia?constituida-la-primera-red-de-integracion-economica-de-servicios-globales-de-la-economia-popular-y-solidaria> [Consulta: 21/04/2017].
- Keynes, John (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. MacMillan. Londres.
- Keynes, John (1937). *Some Economic Consequences of a Declining Population*, Eugenics Review, recogido en el volumen XIV de The Collected Writings of John Maynard Keynes, MacMillan, Londres, 1973.
- Krugman, Paul (2006). *Economía Internacional: teoría y práctica*. Estados Unidos. Pearson.
- Kuznets, Simon (1966): *Modern Economic Growth*, Yale University Press, New Haven, Conn
- Lamata, Eloísa (2014). *La economía social eleva su facturación en España y ya supone un 12,5% del PIB*. Recuperado de; <http://www.eleconomista.es/emprendedores-pymes/noticias/6359633/12/14/La-Economia-Social-eleva-su-facturacion-en-Espana-y-ya-supone-un-125-del-PIB.html> [Consulta: 22/05/2017].

- Laville (sf). Economía solidaria, economía social, Tercer sector: las apuestas europeas. Recuperado de; <http://www.top.org.ar/ecgp/FullText/000000/LAVILLE%20Jean-Louis%20-%20Ecomonia%20solidaria%20economia%20social.pdf> [Consulta: 07/01/2017].
- Laville, J; Levesque, B.; Mendell, M. (2007). *The Social Economy: Diverse Approaches and Practices in Europe and Canada*. In Noya, A. and Clarence, E. (2007): *The Social Economy. Building inclusive economies* Chapter 5. OECD.
- Laville Jean y García Jordi (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria: Una economía que emerge como alternativa real*. Icardia. Madrid
- Ley de Cooperativas de España (1998). Recuperado de; [http://noticias.juridicas.com/base\\_datos/Privado/l27-1999.t1.html#c9](http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/l27-1999.t1.html#c9) [Consulta: 09/12/2016].
- Ley de Economía Popular y Solidaria. DE LAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA. Recuperado de; [http://www.economiasolidaria.org/files/Ley\\_de\\_la\\_economia\\_popular\\_y\\_solidaria\\_ecuador.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf) [Consulta: 20/04/2017].
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Legislación conso TEXTO CONSOLIDADO Última modificación: 28 de abril de 2015 (LEGISLACIÓN CONSOLIDADA)
- Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas. COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO.
- Ley 79/1998. *Ley de Cooperativas*. Recuperado de; <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=9211>
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria
- Liendo y Martínez (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las Pymes*. Recuperado de [http://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez\\_asociatividad.pdf](http://www.fcecon.unr.edu.ar/web/sites/default/files/u16/Decimocuartas/Liendo,%20Martinez_asociatividad.pdf) [Consulta: 13/07/2016].
- López Edgar (2017). (Comunicación personal, 26 de abril de 2017)
- Lozada, Franklin (2012). *Método de planificación estratégica*. Recuperado de; [http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual\\_planificacion\\_estrategica.pdf](http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estrategica.pdf) [Consulta: 10/06/2017].
- Lozano Ricardo (2014). *Enlace Solidario*. Recuperado de [https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/enlace\\_solidario\\_5\\_fi nal\\_web.pdf](https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/enlace_solidario_5_fi nal_web.pdf) [Consulta: 14/04/2017].
- Malthus, Thomas. (1820). *Principios de economía política*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- Mari, S. y Juliá, J.F. (2001). *Evolución del cooperativismo agrario en España*. De los sindicatos agrícolas a la actualidad, REVESCO - Revista de Estudios Cooperativos 73, 59-80.

- Martínez Charterina, A. (1990) *Análisis de la integración cooperativa*. Universidad de Deusto, Bilbao.
- Martínez, J. (2008). *Políticas públicas y economía solidaria en Colombia, II Encuentro Nacional de Educacion*. Evento realizado el 6 de agosto, Bogotá, Colombia.
- Martínez, Javier y Vidal, José. (2003). *Economía mundial*, McGraw-Hill, segunda ed, Madrid.
- Meliá Martí, E. (2003). *Cooperativas de segundo grado versus fusión. Ventajas e Inconvenientes* en Integración empresarial, cooperativas y economía social: Posibilidades, ventajas e inconvenientes. II Coloquio Ibérico de cooperativismo y economía social, Valencia 13 y 14 de marzo, Universitat de Valencia [Consulta: 07/01/2018].
- MAGAP (2015). *Gobierno compra banano para alimentación de 339.589 estudiantes de la Costa*. Recuperado de <http://www.agricultura.gob.ec/gobierno-compra-banano-para-alimentacion-de-339-589-estudiantes-de-la-costa/> [Consulta: 09/07/2016].
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. *Fortalecimiento del Sector Financiero Popular y Solidario en Ecuador: Una Puerta De Acceso A Los Servicios Financieros Inclusivos*. Recuperado de; [http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/Proyecto\\_fortalecimiento.pdf](http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/Proyecto_fortalecimiento.pdf) [Consulta: 20/06/2017].
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. *Resolución MCDS-EPS-012-2015*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/MCDS-EPS-012-2015.pdf/bdb06d47-6857-4802-b39e-38607b772226> [Consulta: 04/08/2017].
- Ministerio de agricultura, alimentación y medio ambiente. *Plan estatal de integración asociativa 2015-2020*. Recuperado de: [http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/ley-de-fomento-de-la-integracion-cooperativa/planestatal2015-2020\\_tcm7-378888.pdf](http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/ley-de-fomento-de-la-integracion-cooperativa/planestatal2015-2020_tcm7-378888.pdf) [Consulta: 13/07/2016]
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) (2015). *Gobierno compra banano para alimentación de 339.589 estudiantes de la Costa*. Recuperado de; <http://www.agricultura.gob.ec/gobierno-compra-banano-para-alimentacion-de-339-589-estudiantes-de-la-costa/> [Consulta: 26/02/2017]
- Monzón, José. *Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector*. Recuperado de [http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/5601\\_Monzon.pdf](http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/5601_Monzon.pdf) [Consulta: 22/09/2016].
- Moreno, R. (2001). *Las empresas de participación aseguradoras ante la cooperación o concentración empresarial*. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO), nº 73, pp. 81-94.
- Mozas Moral, A. y Bernal Jurado, E. (2004). *Integración cooperativa y TIC's: presente y futuro*. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España, nº 49, pp. 143-166.
- Novillo Gustavo (2017). (Comunicación personal, 27 de abril de 2017).

- Ocampo, M. (2011). *Comunicación empresarial. Plan estratégico como herramienta gerencial y nuevos retos del comunicador en las organizaciones*. Bogotá: Ecoe.
- Ojeda, S. (2009). *La economía solidaria, un modelo de desarrollo social caso de estudio en el Ecuador Fundación Chankuap y Huertos G.Z., período 2001-2007 (Disertación de Grado)*. Facultad de Economía, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito
- ONU (2014). La economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible. Recuperado de [http://unsse.org/wp-content/uploads/2014/08/Position-Paper\\_TFSSE\\_Esp1.pdf](http://unsse.org/wp-content/uploads/2014/08/Position-Paper_TFSSE_Esp1.pdf) [Consulta: 07/10/2016].
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO. (2012). *Cooperativas campesinas y seguridad alimentaria: Un modelo vigente*. Documento publicado por la Oficina de Intercambio de Conocimientos, Investigación y Extensión, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Roma (Italia). [Consulta: 14/04/2017].
- Ortega, Ana (2014). *Economía social: un análisis de la situación española actual*. Recuperado de; [http://biblioteca.unirioja.es/tfe\\_e/TFE000558.pdf](http://biblioteca.unirioja.es/tfe_e/TFE000558.pdf) [Consulta: 23/05/2017].
- Pardo Luz, Huertas de Mora María (2014). *La historia del cooperativismo en Colombia: Hitos y periodos*. ed Universidad Cooperativa de Colombia. Bogotá
- Pardo, L., Serrano, R. y Jaramillo, G. (2006). *Estado del arte del sector solidario en Colombia*. Bogotá: Editorial Universidad Cooperativa de Colombia.
- Parras De Más, S. (1974). La integración de la empresa cooperativa (Evolución de los *principios cooperativos*. Editorial de Derecho Financiero, Madrid.
- Polanyi, Karl (1989) *La Gran Transformación*. (La Piqueta, Ed.) Madrid.
- Perego, Luis (2000). *Competitividad y Clusters Productivos*. Reimpresa. Bogotá
- Pérez, P. y Múnera, F. (2007). *Reflexiones para implementar u sistema de gestión de la calidad (ISO 9001: 2000) en cooperativas de empresas de economía solidaria* (Documento de trabajo). Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Perroux, Francois (1984). *Algunas Consideraciones Sobre El Crecimiento Y Desarrollo Económico, Desde La Perspectiva De Sostenibilidad*. Recuperado de <http://www.eumed.net/rev/oidles/16/crecimiento-economico.html> [Consulta: 12/12/2016]
- Ponce, Humberto (2006). *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales*. Recuperado de; <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf> [Consulta: 08/08/2017].
- Puentes, Raquel; Velasco María; Vila, Juan (2010). *Las sociedades cooperativas de segundo grado como instrumento de cooperación entre cooperativas: Aspectos económicos y organizativos*. Recuperado de; [https://www.researchgate.net/publication/45487717\\_Las\\_sociedades\\_cooperativas\\_de\\_segund](https://www.researchgate.net/publication/45487717_Las_sociedades_cooperativas_de_segund)

o\_grado\_como\_instrumento\_de\_cooperacion\_entre\_cooperativas\_aspectos\_economicos\_y\_organizativos [Consulta: 08/08/2017].

Ramírez, B. (1989). *Teoría y doctrina de la cooperación*. Escuela de Administración Cooperativa, Bogotá D.C

Razeto, Luis. (s.f.). ¿Qué es la economía solidaria? <http://www.luisrazeto.net/content/%C2%BFqu%C3%A9-es-la-econom%C3%AD-solidaria> [Consulta: 06 de Diciembre de 2016]

Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS). (Mayo de 2011). *Carta de Economía Solidaria*. Recuperado de [http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA\\_ECONOMIA\\_SOLIDARIA\\_REAS.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf) [Consulta: 07 de Diciembre de 2016]

Red de integración económica Servicios Globales (2017) (Comunicación personal, 26 de abril de 2017)

Red de integración económica Banano para la Vida Banavid (2017) (Comunicación personal, 27 de abril de 2017)

Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Romeu, Quiles, Moliner & Martínez (2015). *Las cooperativas valencianas Manual de Constitución y Funcionamiento*. Recuperado de; <http://leycooperativas.florida-uni.es/espanol/pdf/mancast.pdf> [Consulta: 29/06/2017].

Romero Candau, P.A. (1996). *Cooperativas de segundo y ulterior grado (comentarios a los artículos 148 y 149 de la Ley General de Cooperativas)*, en AA.VV. Comunidades de bienes, cooperativas y otras formas de empresa, t. II, Colegios Notariales de España, Madrid, pp. 1171 y ss.

Rosembuj, T. (1989). *Economía de la cooperativa de segundo grado*. Anuario de Estudios Cooperativos, Universidad de Deusto, Bilbao, pp. 167-182.

Riera, S. (2013). *Plan de asociatividad para la asociación de pequeños comerciantes de artesanías “artes en las manos” del cantón salinas, año 2013*. Recuperado de <http://repositorio.upse.edu.ec:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/800/133.-RIERA%20RODRIGUEZ%20SHAYLI.pdf?sequence=1> [Consulta: 11/12/2016].

Salinas, F. (2003): *Apuntes sobre la historia del cooperativismo en España y de las relaciones entre Universidad y cooperativismo en las Escuelas Sociales*, En: Argudo, J.L. (2003): El cooperativismo y la Economía social en la sociedad del conocimiento. 1963-2003: cuarenta

años de formación en cooperativismo y economía social en Aragón, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.

Sancho, A. (2003). *El desarrollo del cooperativismo en Aragón: una visión a largo plazo*, En: Argudo, J.L. (2003): El cooperativismo y la Economía social en la sociedad del conocimiento. 1963-2003: cuarenta años de formación en cooperativismo y economía social en Aragón, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza.

Sampieri, Roberto; Fernández Carlos y Baptista Pilar (2003). *Metodología de la Investigación*. (Mc Graw Hill México) D.F.

Sen Amartya (1997). *Desigualdad y desempleo en el Europa Contemporánea*. Revista Internacional del Trabajo Vol. 136. Nro. 2.

Serna Humberto y Rodríguez Mario (2015). *El sector solidario como alternativa para el desarrollo social e inclusivo en el postconflicto colombiano*. Recuperado de file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Dialnet-ElSectorSolidarioComoAlternativaParaElDesarrolloSo-5352669.pdf [Consulta: 12/04/2017].

SEPS (2013) *Organismos de integración representativa de la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Bolet%C3%ADn%20de%20Coyuntura%20No.%203.pdf/c97beeec-2f52-42b5-83b0-2caa9a07fe91> [Consulta: 11/07/2016].

SEPS (2016). *Sector No Financiero y Popular y Solidario*. Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Caracterizaci%C3%B3n%20del%20Sector%20de%20la%20Econom%C3%ADa%20Popular%20y%20Solidaria%20-%20SEPS.pdf/2e144021-5a43-41d1-9dde-c60f60b84b62> [Consulta: 13/07/2016].

SEPS (2017). *Conoce que es la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de <http://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps> [Consulta: 15/12/2017].

Server Izquierdo, R.J. y Meliá Martí, E. (2002). *Bases y parámetros económico-sociales de la integración en cooperativas agrarias*. Caso estudio del proceso de fusión. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 41, pp. 85-110.

Superintendencia del Sector Solidario (Supersolidaria).

Supersolidaria (2014). *Enlace Solidario*. Recuperado de [https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/enlace\\_solidario\\_5\\_final\\_web.pdf](https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/enlace_solidario_5_final_web.pdf) [Consulta: 13/04/2017].

Supersolidaria (2015). *Informe Rendición de Cuentas – Primer trimestre 2015*. Recuperado de [https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/data/informe\\_rendicion\\_de\\_cuentas\\_supersolidaria\\_-\\_1er\\_trimestre\\_0.pdf](https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/data/informe_rendicion_de_cuentas_supersolidaria_-_1er_trimestre_0.pdf) [Consulta: 14/04/2017].

Supersolidaria (2016). *Informe de Gestión 2016*. Recuperado de [http://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/data/informe\\_de\\_gestion\\_version\\_final\\_0.pdf](http://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/data/informe_de_gestion_version_final_0.pdf) [Consulta: 13/04/2017].

Supersolidaria (2017). *Circular Externa No 001*. Recuperado de [http://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/normativa/circular\\_externa\\_1\\_de\\_2017\\_tasa\\_de\\_contribucion.pdf](http://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/normativa/circular_externa_1_de_2017_tasa_de_contribucion.pdf)

Sarria, Ana (2004). *Economía Popular*. Recuperado de; <http://www.saberyvida.ute.edu.ec/pdf/biblioteca/libros/LaOtraEconomia-VariosAutores.pdf#page=173> [Consulta: 06/01/18].

Sen, Amartya (1998). *Capital humano y capacidad humana*. Recuperado de <file:///C:/Users/oem1/Downloads/Dialnet-CapitalHumanoYCapacidadHumana-4934956.pdf> [Consulta: 11/12/16].

SEPS (sf). Catálogo Único de Cuentas. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/MARCO%20CONCEPTUAL%20Y%20PLAN%20DE%20CUENTAS.pdf/b712815b-028c-4047-898a-4fdd03a1dee1> [Consulta: 19/10/2017].

SEPS (2012). *Catálogo y dinámica de cuentas contables para asociaciones y cooperativas de la economía popular y solidaria*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/CATA1.pdf/31f96f92-e9e5-4016-b6e2-4e5b089c0613> [Consulta: 19/10/2017].

SEPS (2013). *Resolución No. MCDS-EPS-003-2013 / Regulación para Fijar Niveles de la Cooperativas de la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Resolucion-MCDS-003-2013.pdf/8420aa94-958c-4e0b-a4e9-d259811d83fd> [Consulta: 19/04/2017].

SEPS (2013). *Boletín trimestral III Organismos de integración representativa de la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Bolet%20C3%ADn%20de%20Coyuntura%20No.%203.pdf/c97beec-2f52-42b5-83b0-2caa9a07fe91> [Consulta: 12/04/2017].

SEPS (2014). RESOLUCION No. SEPS-ROEPS-2014-900918. Estatuto de la red de integración económica banano para la vida "Banavid".

SEPS (2015). *OFICIO CIRCULAR No. SEPS -IGT-INEPS-2015-06211*. Recuperado de; <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/06211%20Informes%20de%20auditor%20C3%ADa%20externaV2.pdf/1bfa4a8d-2335-4f72-a3c2-a8da0805e91c> [Consulta: 21/04/2017].

Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation*. Clarendon Press, Oxford.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2015). *OFICIO No. SEPS-INEPS-2015*

Thompson, Ivan (sf). *El plan de mercadotecnia*. Recuperado de; <http://mercaeninternet.tripod.com/pdfsinternet/mktingplaninternet.pdf> [Consulta: 08/08/2017].

Tiriba, L. (2001). *Economia popular e cultura do trabalho*: pedagogia da produção associada, Ijuí, Unijui.



Tirole, Jean. (1988). *The theory of Industrial Organization*. Inglaterra: The MIT Press

Todaro, Michael (1988). *Teorías del Desarrollo*. Recuperado de <http://www.insumisos.com/lecturasinsumisas/Teorias%20del%20Desarrollo.pdf> [Consulta: 11/12/16].

Toledo Mariuxi (2017) (Comunicación personal, 26 de abril de 2017).

Toribios, Elena (2014). *La Economía Social en España. Un Análisis de las Cooperativas de Consumidores y Usuarios*. Recuperado de; <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/6191/1/TFG-L486.pdf> [Consulta: 23/05/2017].

Uribe, Carlos (1999). *La integración del cooperativismo colombiano*. Ponencia en VI Congreso Cooperativo. Bogotá: Confederación de Cooperativas de Colombia.

Valencia Enrique (2015). *Enlace Solidario*. Recuperado de [https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/enlace\\_solidario\\_5\\_final\\_web.pdf](https://www.supersolidaria.gov.co/sites/default/files/public/revistas/pdfs/enlace_solidario_5_final_web.pdf) [Consulta: 13/04/2017].

Vargas, A. (1993). *La integración del cooperativismo agrario. Justificación de una necesidad. Especial referencia la sector olivarero-oleícola onubense*. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC-España, nº 14, pp. 127-154.

Vargas, A. (1995). *Claves para el desarrollo del cooperativismo agrario. Concentración empresarial y asociacionismo*, Universidad de Huelva, Huelva.

Varian, Hal R (1993). *Microeconomía Intermedia*. Barcelona. The Bosch

Villafañe, Justo (2005). *La gestión profesional de la imagen corporativa*. Recuperado de; <https://octavioislas.files.wordpress.com/2013/08/villafac3b1e-gestic3b3n-imagen-copia.pdf> [Consulta: 10/06/2017].


Waldman, Don; Elizabeth Jensen. (1998). *Industrial Organization: Theory and Practice*. Addison-Wesley Educational Publishers Inc. ed.

Walras León (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de economía social y solidaria? Concepto y nociones afines. Recuperado de <http://www.economiasolidaria.org/node/886> [Consulta: 06/12/2016].

Zevallos, E. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América latina*. Fundes ed, Bolivia: Fundes.

## Anexos

### Anexo 1. Encuesta para las Redes de Integración Económica de Ecuador

23/12/2018	REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
<b>REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA</b> Fomentar el crecimiento y desarrollo de las organizaciones de la economía popular y solidaria a través de las redes de integración económica <i>*Obligatorio</i>	
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR	
	
<b>A. DATOS GENERALES</b>	
1. Nombre de la organización *	
2. RUC	
3. Nombre del encuestado *	
4. Cargo del encuestado *	
5. Teléfono de contacto *	
6. Correo electrónico *	
7. Página web de la organización	
8. Correo electrónico institucional	
<b>B. Preguntas de introducción</b>	
9. ¿De dónde nació la idea de conformar la red de integración económica?	
10. ¿Cuáles son sus expectativas?	
11. ¿Qué beneficios tienen y esperan tener en el futuro?	
12. ¿Cree que deberían conformarse más redes de integración económica en el país?	
13. ¿Poseen alguna anécdota de éxito?	
14. ¿Cree que la política pública incentiva a la confrontación de problemas a su red de integración económica?	
15. ¿Qué dificultades enfrentan como red de integración económica?	
16. ¿Quién o quiénes son sus mayores compradores?	

23/1/2018 REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

17. ¿Qué tiempo se demoraron para constituirse legalmente como red de integración económica?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**C. Características Generales de la organización**

18. ¿La red de integración económica reporta información a alguna entidad de supervisión y control antes que a la SEPS?

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ NO

19. En caso de haber respondido "SI" en la pregunta anterior, ¿Cuál es el nombre de la entidad que reporta la información?

\_\_\_\_\_

20. ¿Cuántos socios del total de organizaciones forman parte de la red de integración económica? \*

\_\_\_\_\_

21. ¿Cuántos trabajadores operan en su red de integración económica? \*

\_\_\_\_\_

**D. ORGANIZACIONES ADSCRITAS**

22. En total, ¿ Cuántas entidades adscritas tiene la red de integración económica?

\_\_\_\_\_

**¿Cuántas organizaciones por tipo están adscritas a la red de integración económica?**

Indique el número total por tipo de entidad

23. Cooperativa

\_\_\_\_\_

24. Asociación

\_\_\_\_\_

25. ¿A qué grupo de la EPS pertenece la red? Puede ser más de una opción

Marca solo un óvalo.

☐ Producción

☐ Consumo

☐ Vivienda

☐ Servicios

[https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp\\_uETMwVwTatM\\_BGO1ba53JEv8t](https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp_uETMwVwTatM_BGO1ba53JEv8t) 3/8

23/1/2018 REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

26. Si la respuesta anterior fue producción ¿A qué clase pertenece la red de integración económica?

Marca solo un óvalo.

☐ ACUICOLA

☐ AGRICOLA

☐ AGROPECUARIA

☐ ALIMENTICIA

☐ ARTESANAL

☐ AVICOLA

☐ GANADERA

☐ INDUSTRIAL

☐ MADERERA

☐ METALMECANICA

☐ MINERA

☐ PECUARIA

☐ PESQUERA

☐ SILVICOLA

☐ TEXTIL

☐ FLORICOLA

☐ OTROS

☐ ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_

27. Si la respuesta anterior fue servicios ¿A qué clase pertenece la red de integración económica?

Marca solo un óvalo.

☐ ALIMENTACION

☐ CAPACITACION

☐ EXECUTIVALES

☐ LIMPIEZA

☐ MANTENIMIENTO

☐ PELUQUERIA

☐ RECICLAJE

☐ REPARACION

☐ TURISTICO

☐ SEGURIDAD

☐ OTROS

☐ ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_

**E. REQUISITOS PARA LA ADHESIÓN**

28. ¿Cómo se compone el aporte mínimo que debe contribuir una organización para adherirse a la red de integración económica? Puede ser más de una opción \*

Seleccione todas las que correspondan.

☐ Cuota de ingreso único

☐ Cuota de ingreso mensual

☐ OTROS/ESPECIFIQUE \_\_\_\_\_

29. ¿Qué otros requisitos son necesarios para adherirse a la red de integración económica?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

[https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp\\_uETMwVwTatM\\_BGO1ba53JEv8t](https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp_uETMwVwTatM_BGO1ba53JEv8t) 4/8

23/1/2018 REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

**F. RESULTADOS FINANCIEROS DE LA RED DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

30. Presente los valores del balance definitivo del año 2016 (USD) o del último balance obtenido

\_\_\_\_\_

31. Indique los valores en USD DE: \*

Marca solo un óvalo.

☐ ACTIVO TOTAL

☐ ACTIVOS CORRIENTES

☐ ACTIVO FIJO

☐ OTROS ACTIVOS

☐ PASIVO TOTAL

☐ PASIVO CORRIENTE

☐ PASIVO FIJO

☐ OTROS PASIVOS

☐ PATRIMONIO

**VALORES MONETARIOS (\$)**

32. ¿Presenta los siguientes resultados del Estado de Pérdidas y Ganancias del año 2016 (USD)?

Marca solo un óvalo por fila.

	INGRESOS TOTALES	GASTOS TOTALES	UTILIDAD/EXCEDENTE operacional del ejercicio	Participación de trabajadores	UTILIDAD/EXCEDENTE neto	Acreditación de Pérdidas de Ejercicios Anteriores	Reporto de dividendos
MARCARLO PRESENTADO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**G. DESTINO DE LAS UTILIDADES/EXCEDENTES**

33. En caso de haber tenido Utilidades/excedentes ¿Cuál fue el destino de las Utilidades/excedentes en el 2016? Especifique el porcentaje destinado en cada categoría

Marca solo un óvalo por fila.

	RESERVAS LEGALES	REINVERSION	SALUD- otras disposiciones estatutarias	EDUCACIÓN- otras disposiciones estatutarias	DESARROLLO COMUNITARIO- otras disposiciones estatutarias	Otras disposiciones estatutarias- Otras (predefinir)
MARQUE EN ELLOS CASILLEROS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**H. FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

34. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la red de integración económica?

Marca solo un óvalo.

☐ Aporte de las organizaciones adscritas

☐ Banco privado

☐ Banco Público

☐ Cooperativa de ahorro y crédito (COAC)

☐ Actividades que la red realiza y que generan ingresos (autogestión)

☐ Fondos del exterior (cooperación internacional)

☐ Otros/Especifique \_\_\_\_\_

[https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp\\_uETMwVwTatM\\_BGO1ba53JEv8t](https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp_uETMwVwTatM_BGO1ba53JEv8t) 5/8

23/1/2018 REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

35. Si su respuesta anterior respondió "banco privado" o "banco público o ambas. ¿Cuáles son el nombre de las entidades financieras y en qué proporción fundadas?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

36. Si su respuesta fue "fondos del exterior" ¿Cuáles son los países de los que provienen estos fondos?Indique país u organización y el % no reembolsables (en caso de existir)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

37. ¿La red económica ha recibido donaciones? \*

Marca solo un óvalo.

☐ SI

☐ No

38. Si respondió "SI" en la pregunta anterior. Especifique el donante (nombre de la organización) y el tipo de donación (monetaria/valores monetaria)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**I. FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ECONÓMICO POPULAR Y SOLIDARIO**

39. ¿Qué tipo de apoyo provee la red de integración económica a las organizaciones adscritas?

Marca solo un óvalo.

☐ Formación y capacitación

☐ Asesoramiento Jurídico

☐ Asesoramiento Financiero

☐ Asesoramiento Informático y tecnológico

☐ Mecanismos de fondos

☐ Auditoría externa

☐ Administración y RRHH ( P.a. seguridad ocupacional)

☐ Mejoramiento Productivo

☐ Otros/Especifique \_\_\_\_\_

40. ¿ La red de integración económica apoyó a sus organizaciones adscritas en el registro y adecuación de estatutos solicitados por la SEPS? \*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

[https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp\\_uETMwVwTatM\\_BGO1ba53JEv8t](https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDx3MzawC5r7KFPp_uETMwVwTatM_BGO1ba53JEv8t) 6/8

23/10/18

REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

41. ¿La red de integración económica apoyó a sus organizaciones adscritas en el envío de información contable/financiera a la SEPR?

42. ¿Las organizaciones adscritas a la red de integración económica reportan información a la red de integración económica? \*

Marca solo un óvalo.

☐ Sí
☐ No

43. Si en la pregunta anterior respondió "Sí", ¿Qué tipo de información reportan las organizaciones a la red de integración económica?

Marca solo un óvalo.

☐ Información financiera
☐ Información administrativa
☐ Información Social
☐ Otro/Especifique

44. ¿Con qué frecuencia las organizaciones adscritas a la red de integración económica reportan información?

45. En caso de tariffar los servicios prestados a las organizaciones adscritas ¿Cuál es el costo promedio en dólares?

J. GOBIERNO COOPERATIVO

46. ¿Cuántos años se realiza la elección de directivos en la entidad? \*

47. ¿Cuál ha sido la duración del actual representante legal?

48. ¿Cuántas asambleas ordinarias se convocaron hasta la fecha? \*

49. ¿Cuántas asambleas extraordinarias se convocaron hasta la fecha?

50. ¿Qué porcentaje de socios asistió a la última asamblea ordinaria convocada?

23/10/18

REDES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

51. ¿Por qué medios se convocan las asambleas?

Marca solo un óvalo.

☐ Pymes escrita
☐ Radio
☐ Televisión
☐ Llamada telefónica
☐ E-mail
☐ Contacto personal
☐ Otro/Especifique

52. Además del consejo de administración y de vigilancia, ¿La red de integración económica cuenta con comisiones específicas para temas puntuales?

Marca solo un óvalo.

☐ Sí
☐ No

Si su respuesta es "No", Especifique cuáles son

53. La red de integración económica ¿aplica o ha realizado alguna metodología de balance social? \*

Marca solo un óvalo.

☐ Sí
☐ No

54. Si su respuesta anterior fue "no" especifique ¿por qué motivo la red de integración económica no cuenta con metodología de balance social? Pueden ser varias opciones

Marca solo un óvalo.

☐ Falta de recursos
☐ Falta de conocimiento
☐ Falta de metodología estandarizada
☐ OTROS/ Especifique cuáles

K. CONTRIBUCIÓN A LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

55. ¿La red de integración económica cumple algún rol en la resolución de conflictos de las organizaciones adscritas? \*

Marca solo un óvalo.

☐ Sí
☐ No

56. Si respondió "sí" en la pregunta anterior ¿Con qué instancias cuenta la red de integración económica para contribuir a la resolución de conflictos?

Marca solo un óvalo.

☐ Diálogo, negociación y conciliación
☐ Arbitraje
☐ Mediación
☐ Otro/Especifique

Con la tecnología de

Google Forms

https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDw3MzawQ5r7KFp\_L\_ETMWwTsM\_8GkO1iIab3JE/e

7/8

https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDw3MzawQ5r7KFp\_L\_ETMWwTsM\_8GkO1iIab3JE/e

8/8

(Link electrónico)

[https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDw3MzawQ5r7KFp\\_L\\_ETMWwTsM\\_8GkO1iIab3JE/edit?usp=drive\\_web](https://docs.google.com/forms/d/1a5NcCDw3MzawQ5r7KFp_L_ETMWwTsM_8GkO1iIab3JE/edit?usp=drive_web)

## Anexo 2. Los 9 Eslabones de la Red de Integración Económica Banavid

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
ASISTENCIA TÉCNICA	Diagnóstico de productores y fincas de nuevas asociaciones que ingresen	100% de hectáreas y productores diagnosticados	Documento de diagnóstico	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	1. Mantener la nómina de funcionarios de la EDB; y, de no ser posible, depurar en base a méritos y capacidades con participación directa de líder de EDB. 2. Dotar de vehículos, combustible y mantenimiento
	Plan de intervención individual	100% de fincas con planes de intervención	Documento de plan	Técnico de la EDB asignado	
	Análisis de raíces, suelos y foliares	100% de fincas que necesitan análisis de raíces, suelo y foliar realizados	Resultados del análisis	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	
	Programas de fertilización	100% de productores con programas de fertilización	Documentos de programas individuales	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	
	Capacitación técnica	Un plan elaborado y ejecutado	Documento de plan y registros de asistencia	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	
	Manejo de población	100% de fincas con promedio poblacional acorde a la zona y tipo de finca	Informes técnicos	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	
	Calidad preventiva	Fincas con al menos 90% de manejo correcto del racimo	Informes técnicos	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	

CONTROL FITOSANITARIO	Control de sigatoka	100% de productores con programas de control de sigatoka	Documentos de programas individuales	Técnico de la EDB asignado/Responsables designados de la organización	Mantener el técnico de la EDB (Ing. Jefferson Reyes)
	Fumigación aérea por bloques	Al menos 1,000 has con fumigación aérea	Reportes mensuales	Gerente Almacén de insumos/Técnico de la EDB asignado/Dirigentes /Operadores	
	Fumigación terrestre	Al menos 1,000 has con fumigación terrestre	Reportes mensuales	Gerente Almacén de insumos/Técnico de la EDB asignado/Dirigentes /Operadores	
	Adquisición de autogiros para fumigación	2 autogiros adquiridos y en servicio	Facturas	Gerente Almacén de insumos/Técnico de la EDB asignado/Dirigentes	1. Autorización para que se pueda facturar el servicio de fumigación con autogiros. 2. Exoneración de impuestos para importar los autogiros como maquinaria agrícola para servicio de los pequeños productores.
	Contratación de técnicos fitosanitarios	1 técnico contratado por cada 500 has de servicio de fumigación	Contratos	Gerente General/Asesor Gerencial/Junta Directiva	Asesoría del Ing. Jhonny Garzón a través de una consultoría puntual

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
RIEGO Y DRENAJE	Diseños de sistemas de riego	Al menos el 50% de fincas diagnosticadas con diseños de sistemas de riego	Diseños individuales	Técnico de la EDB asignado/Dirección de Riego y Drenaje	Instruir a la Dirección de Riego y Drenaje para coordinar con EDB y BANAVID este componente
	Plan de riego y capacitación para su uso	100% de fincas con diseño cuentan con plan de riego y productores han sido capacitados	Documentos de planes de riego y registros de asistencia	Técnico de la EDB asignado/Dirección de Riego y Drenaje	Financiar planes piloto de riego en sitios estratégicos
	Seguimiento y evaluación	100% de planes con seguimiento y evaluación de la ejecución	Informes técnicos	Técnico de la EDB asignado/Dirección de Riego y Drenaje	

COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA DE INSUMOS	Provisión de fertilizantes	Al menos el 50% de los asociados adquieren insumos en BANAVID	Facturas	Gerente Almacén de insumos/Técnico de la EDB asignado/Dirigentes /Gerente General/Asesor Gerencial/UNA	1. Consolidar alianza estratégica con UNA. 2. Asegurar el reemplazo del Ing. Jhonny Garzón con un perfil similar y contar con la asesoría del Ing. Garzón a través de una consultoría puntual. 3. Promover la importación directa de fertilizantes
	Provisión de insumos	Al menos el 50% de los asociados adquieren insumos en BANAVID	Facturas	Gerente Almacén de insumos/Técnico de la EDB asignado/Dirigentes /Gerente General/Asesor Gerencial	1. Consolidar alianza estratégica con UNA. 2. Promover la importación directa de fertilizantes

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
CERTIFICACIÓN GLOBALGAP	Capacitación en proceso de certificación	100% de productores potenciales capacitados	Registros de asistencia	Técnico EDB asignado	Mantener el técnico de la EDB (Ing. Alex Villaprado)
	Implementación de la certificación (infraestructura y registros)	75% de productores potenciales certificados	Certificado	Técnico EDB asignado/dirigentes/ productores	Apoyo parcial del costo de certificación y/o gestión con certificadora para hacer un paquete

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
CENTROS DE ACOPIO	Proyectos de adecuación de centros de acopio: Mariscal Sucre (Comodato Universidad Agraria)	Al menos 1 proyecto de adecuación elaborado	Documento de proyecto	MAGAP	Cofinanciamiento BANAVID/MAGAP
	Proyectos de implementación de centros de acopio: El Oro terreno de BANAVID y Pasaje; Guayas zona Naranjal-El Triunfo	Al menos 3 proyectos de implementación elaborados	Documento de proyecto	MAGAP	Cofinanciamiento BANAVID/MAGAP
	Capacitación en administración del centro de acopio	4 grupos capacitados en administración de centros de acopio	Registros de asistencia	BANAVID/EDB/AGROCALIDAD	
	Ejecución de proyectos	Al menos 4 proyectos de adecuación/implementación ejecutados	Informes técnicos	MAGAP/BANAVID	Cofinanciamiento BANAVID/MAGAP

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
COMERCIALIZACIÓN/EXPORTACIÓN DE BANANO	Acuerdos comerciales con Fresh Direct para exportación	Al menos 10,000 cajas semanales exportadas	Facturas	Gerente General/Asesor Gerencial/Gerente de Exportaciones/Dirigentes	Certificación Globalgap
	Acuerdos comerciales con exportadores para comercialización	Al menos 100,000 cajas semanales comercializadas	Facturas	Gerente General/Asesor Gerencial/Gerente de Exportaciones/Dirigentes	1. Acuerdo Ministerial de obligatoriedad de % de compra a pequeños productores. 2. Certificación Globalgap
	Acuerdos comerciales con UNA para comercialización	Al menos 30,000 cajas semanales comercializadas	Facturas	Gerente General/Asesor Gerencial/Gerente de Exportaciones/Dirigentes	Certificación Globalgap
	Contrato para entrega de gavetas al IPA	Al menos 15,000 gavetas semanales entregadas al IPA	Facturas	Gerente General/Asesor Gerencial/Gerente de Comercialización/Dirigentes	Coordinar/instruir al IPA para que priorice a BANAVID como proveedor a nivel nacional (Caso Aprobanec)
	Calificación de fincas	100% de fincas que requieren calificación inspeccionadas por el técnico	Ficha técnica	Técnico EDB asignado	
	Acuerdos comerciales con otros actores nacionales para comercialización	Al menos 5,000 cajas semanales comercializadas	Facturas	Gerente General/Asesor Gerencial/Gerente de Comercialización/Dirigentes	

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
FINANCIAMIENTO	Gestión de financiamiento con BNF/BANECUADOR	Al menos el 25% de las necesidades e crédito cubiertas con BANECUADOR	Créditos aprobados	Directiva/Gerencia General/Asesor Gerencial	LÍNEAS DE CRÉDITO: 1. Mantenimiento del cultivo. 2. Infraestructura Globalgap y costo de certificación. 3. Sistemas de riego. 4. Capital de operación para Almacén de Insumos y para comercialización. 5. Capital de inversión para autogiros. Plazos, períodos de gracia y tasas preferenciales
	Elaboración de perfil de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Bananera	Un perfil elaborado	Documento de perfil	Directiva/Gerencia General/Asesor Gerencial	Coordinación MAGAP-SEPS
	Gestión de financiamiento con Jardín Azuayo	Al menos el 25% de las necesidades e crédito cubiertas con Jardín Azuayo	Créditos aprobados	Directiva/Gerencia General/Asesor Gerencial	Mantenimiento del cultivo y certificación Globalgap

COMPONENTES	ACTIVIDADES	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	RESPONSABLES	NECESIDADES
FORTALECIMIENTO ASOCIATIVO	Implementación de la Escuela de Administradores de Empresas Asociativas	Al menos 20 grupos dirigenciales capacitados	Registros de asistencia	Asesor Gerencial/EDB	Alianza con actores interesados en su implementación: Cerro Azul, Swisscontact, Gobierno Provincial de El Oro, UTMACH
	Intercambios de experiencias	Al menos 2 intercambios de experiencias realizados	Registros de asistencia	Asesor Gerencial/Técnicos EDB/Dirigentes	Movilización
	Ingreso de nuevas organizaciones a BANAVID	Al menos 20 nuevas organizaciones ingresadas	Actas de aprobación del ingreso	Gerencia General/Asesor Gerencial/EDB	Apoyo de Componente asociativo de EDB (Ings. Edison Aguilar y Yamile Orellana)



## Anexo 3. Balances Financieros Red de Integración Económica Banavid

### Estado de Pérdidas y Ganancias al 31 de Diciembre de 2016

PERIODO: AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016			
<b>INGRESOS</b>			<b>\$ 615.544,25</b>
<b>VENTA BIENES TO%</b>		<b>501.725,37</b>	
<b>BANANO PARA EXPORTACION</b>			
Venta Banano Convencional	339.504,00	339.504,00	
<b>VENTAS DE INSUMOS AGRICOLAS</b>			
Venta de Insumos Agropecuarios 0%	199.851,57	199.851,57	
<b>DEVOLUCIONES EN VENTAS TO%</b>		<b>(37.630,20)</b>	
Dev. Vtas. Banano	31.250,40		
Dev. Vtas. Insumos	6.379,80		
<b>OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>113.818,88</b>	
<b>OTROS INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>113.818,88</b>	
Donaciones Pitppa	110.000,00		
Materiales de Exportación	3.080,59		
Intereses Ganados	738,29		
<b>EGRESOS</b>			<b>\$ 540.648,81</b>
<b>COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES</b>			
<b>COSTOS POR COMPRA TARIFA 0%</b>		<b>346.155,83</b>	
<b>COMPRAS TARIFA 0%</b>		<b>393.563,61</b>	
CV Insumos Agrícolas p/Banano	177.125,85		
CV Cajas de Banano Convencional p/Exportacion	216.437,76		
<b>DEVOLUCION EN COMPRAS 0%</b>		<b>(38.285,84)</b>	
Dev. Compras Cajas de Banano Conven p/Exportacion	(32.333,84)		
Dev. Compras Insumos Agrícolas p/Banano	(5.952,00)		
<b>INVENTARIO FINAL</b>	<b>(9.121,94)</b>		
<b>GASTOS DE EXPORTACION</b>		<b>103.365,76</b>	
<b>MATERIAL DE EXPORTACION</b>		<b>74.256,04</b>	
Insumos Agrícolas (Exp)	1.027,50		
Materiales de Imprenta (Exp)	247,00		
Cartón	54.014,76		
Materiales de Seguridad	2.099,75		
Telefonia móvil	8,93		
Materiales y Suministros de Exportacion	16.858,10		
<b>SERVICIOS DE EXPORTACION</b>		<b>14.229,43</b>	
Transporte	4.433,52		
Servicios Prestados P/N	3.740,00		
Servicios Navieros	5.830,71		
Encomiendas DHL	225,20		
<b>GASTOS EN CONTROL DE CALIDAD</b>		<b>330,00</b>	
Evaluación Contenedores	330,00		
<b>OTROS GASTOS DE EXPORTACION</b>		<b>14.550,29</b>	
Comercio Exterior (Certificado de Origen)	260,00		
Certificado Fitosanitarios (AGROCALIDAD)	45,85		
Reembolso de Gastos	10.387,28		
Comision Exportaciones	3.857,16		
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>		<b>86.130,79</b>	
<b>PAGO AL PERSONAL</b>		<b>34.240,22</b>	
Sueldos	34.238,25		
Alimentación de Personal	1,97		
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>		<b>5.645,13</b>	
Bono Naviderio (13er Sueldo)	3.202,63		
Bono Escolar (14to Sueldo)	1.067,50		
Vacaciones	1.375,00		
<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>		<b>5.418,08</b>	
Aporte Patronal al IESS 11.15%	3.856,16		
Fondo de Reserva	1.561,92		
<b>HONORARIOS NACIONALES</b>		<b>373,73</b>	
Honorarios Profesionales Persona Natural	114,00		
Notarios	111,80		
Registradores	14,00		
Servicios de Difusión (Publicidad)	133,93		
<b>MANTEN. Y REPARAC. (MANO DE OBRA)</b>		<b>144,18</b>	
Mant. Rep. MO Equipos de Computo	144,18		
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES DE CONSUMO</b>		<b>1.165,57</b>	
Suministros de Oficina	203,25		
Materiales de Seguridad	677,32		
Rotulos (Publicidad)	285,00		
<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>		<b>5,36</b>	
Telefonia Movil	5,36		
<b>GAMT SERVICIOS PERSONALES</b>		<b>392,40</b>	
Servicios Prestados	392,40		
<b>IMPUESTOS Y TAZAS</b>		<b>34.753,42</b>	
Tasas Municipales y Registros	1.249,52		
Tasas Inst. Control Cuerpo de Bomberos	176,36		
Iva que se carga al Costo o Gasto	33.327,54		
<b>TRANSPORTE Y MOVILIZACION</b>		<b>31,59</b>	
Encomiendas Administrativas	31,59		
<b>DEPRECIACION</b>		<b>3.961,11</b>	
Dep. Puentes e Infraestructuras	2.268,90		
Dep. Equipo de Computacion y Software	1.692,21		
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		<b>1.843,39</b>	
<b>PAGOS AL PERSONAL</b>		<b>30,00</b>	
Servicios Prestados	30,00		
<b>MANTEN. REPARACIONES</b>		<b>8,93</b>	
Mant. Rep. MO Vehiculos	8,93		
<b>COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES</b>		<b>253,00</b>	
Gasolinas	247,64		
Aceite	5,36		
<b>SUMINISTROS Y MATERIALES VARIOS</b>		<b>120,59</b>	
Suministros de Oficina	113,00		
Repuestos y Accesorios	7,59		
<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>		<b>16,08</b>	
Telefonia Movil	16,08		
<b>SERVICIOS SOCIEDADES</b>		<b>1.250,00</b>	
Servicios de Transporte	1.250,00		
<b>GASTOS DE VIAJE (OPERACIONAL)</b>		<b>164,79</b>	
Alimentacion	164,79		
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>3.153,04</b>	
<b>INTERESES SOBRE OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		<b>3.062,05</b>	
Intereses BanEcuador	3.062,05		
<b>GFIN SERVICIOS</b>		<b>90,99</b>	
Servicios Bancarios	22,43		
Comision Bancaria	68,56		
<b>EXCEDENTE PRESENTE EJERCICIO</b>			<b>\$ 74.895,44</b>

## Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2016

RED DE INTEGRACION ECONOMICA BANANO PARA LA VIDA BANAVID			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
PERIODO: AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016			
<b>ACTIVO</b>			<b>371.035,76</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>65.270,36</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO			
BANCOS LOCALES		5.074,96	
Banco Pichincha Cta. Cte 2100096857	169,96		
BanEcuador Cta Cte 3001199048	4.905,00		
CUENTAS POR COBRAR		32.089,41	
Cuentas por Cobrar Clientes	32.089,41		
CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS		6.500,00	
Ramon Andrade Willian	6.500,00		
CUENTAS POR COBRAR ASOCIACIONES		3.000,00	
Asociacion Cerro Azul	3.000,00		
CREDITO TRIBUTARIO I.R. ACTUAL		524,13	
Ret. En la Fuente del Impuesto a la Renta	524,13		
INVENTARIOS			
MERCADERIA		18.081,86	
Inventario T. 0%	18.081,86		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>305.765,40</b>
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS			
ACTIVOS NO DEPRECIABLES		293.613,04	
Terreno	10.094,80		
Planta Maduradora	283.518,24		
ACTIVOS DEPRECIABLES COST.ADQ.		17.908,20	
Puentes e Infraestructuras	12.605,00		
Equipo de Computacion y Software	5.303,20		
DEPRECIACION COSTO ADQUIS.		(5.755,84)	
Dep. Acum. Puentes e Infraestructuras	3.037,81		
Dep. Acum. Equipos de Computación y Software	2.718,04		
<b>PASIVO</b>			<b>140.503,24</b>
<b>OBLIGACIONES OPERACIONALES</b>			<b>24.520,79</b>
CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES		9.800,00	
Cuentas por Pagar a Proveedores General	9.800,00		
CUENTAS POR PAGAR EXPORTADORAS		11.238,09	
Cuenta por pagar Corp. San Miguel de Brasil	6.000,00		
Cuentas por Pagar Banacavendish Cía Ltda	5.238,09		
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>			
PROV. CTES. BENEF. LABORALES		2.494,17	
Décimo Tercer sueldo	204,17		
Décimo Cuarto Sueldo	915,00		
Vacaciones	1.375,00		
SEG. SOCIAL POR PAGAR		802,56	
Aporte Global	529,20		
Fondo de Reserva	145,78		
Prestamos Quirografarios	127,58		
<b>OTROS PASIVOS FINANCIEROS</b>			
RETENCIONES EN LA FUENTE		185,97	
Ret. En la Fuente del Impuesto a la Renta	185,97		
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			<b>115.982,45</b>
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS NO CORRIENTES</b>			<b>88.888,88</b>
OBLIG. CON INSTITUCIONES FINANCIERAS LOCALES			
BanEcuador	88.888,88		
<b>OBLIGACIONES CON RELACIONADOS NO CTES</b>			<b>27.093,57</b>
CUENTAS POR PAGAR RELACIONADAS NO CTES			
Capa Verdesoto Noemi Emerita	5.848,43		
Morocho Calero Alejandro Eduardo	5.849,29		
Novillo Riofrio Gustavo Eduardo	6.848,43		
Ramon Andrade Willian de Jesus	3.000,00		
Vásquez Mateo Pedro	5.547,42		
<b>PATRIMONIO</b>			<b>230.532,52</b>
<b>RESULTADOS INTEGRALES</b>		230.532,52	
Excedente Ejercicios Anteriores	156.836,80		
EXCEDENTE PRESENTE EJERCICIO	73.695,72		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			<b>371.035,76</b>
Ing. Medardo Fernández Guerrero		Ing. Mayra Pulla Merino	
PRESIDENTE		CONTADORA	



#### ***Anexo 4. Visita Red de Integración Económica Banano Para La Vida Banavid***



Ing Gustavo Novillo, asesor de gerencia de la red de integración económica banano para la vida Banavid.

#### ***Anexo 5. Planta Maduradora Red Banavid***



### ***Anexo 6. Producto de la Red de Integración Económica Banano Para La Vida Banavid***



### ***Anexo 7. Representantes de la Red de Integración Económica Servicios Globales***



Autoridades de la red de integración económica de Servicios Globales

De izquierda a derecha: Presidenta: Sra. Elvia Estupián /Secretaria: Sra. Mariuxi Toledo/  
Representante Legal Sr. Edgar Lopez

Foto tomada de: Asociación de Emprendedores en Servicios y Mantenimiento ADONAY

